

ANUARIO ASPRIMA

DE LA PROMOCIÓN
INMOBILIARIA 2026

ASPRIMA

REAL ESTATE
DEVELOPMENT
YEARBOOK 2026



ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID



Especialistas en seguros para la Industria de la Construcción

Decenal de Daños | Todo Riesgo Construcción | Caucción | Avería de Maquinaria
Rehabilitación Trienal | Garantía Trienal de Habitabilidad | Responsabilidad Civil





CAROLINA ROCA
Presidenta de ASPRIMA
President of ASPRIMA

DUPLICAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ES UN DESAFÍO URGENTE QUE COMO PAÍS NO PODEMOS SEGUIR POSPONIENDO DOUBLING THE CONSTRUCTION OF HOUSING IS AN URGENT CHALLENGE THAT, AS A COUNTRY, WE CANNOT KEEP PUTTING OFF

// He estado revisando mis colaboraciones en el Anuario de ASPRIMA y ya en la primera edición, en 2019, incidíamos en el problema que podía suponer la infra producción de vivienda. Ocho ediciones después seguimos produciendo menos de la mitad de la vivienda necesaria y la brecha entre la creación de hogares y la oferta se ha convertido en una auténtica crisis de acceso a la vivienda, con un impacto directo en la cohesión social.

Este problema no se resolverá construyendo 15.000 viviendas públicas al año. La solución pasa por recuperar una capacidad de producción cercana a las 250.000 viviendas anuales, de las cuales unas 100.000 deberían ser protegidas. En la Comunidad de Madrid esto supone alcanzar un ritmo cercano a 40.000 viviendas al año, aproximadamente 15.000 de ellas protegidas.

A la pregunta de por qué los promotores inmobiliarios somos incapaces de producir la vivienda que se nos demanda, tenemos una respuesta. Frente a lo que comúnmente piensa la sociedad, la promoción en España ofrece una rentabilidad limitada en relación con el capital invertido y el riesgo asumido. Un urbanismo rígido y altamente judicializable, procedimientos administrativos lentos en la concesión de licencias y una fiscalidad que puede alcanzar el 25% del precio final de una vivienda reducen significativamente la rentabilidad del sector. Además, la posibilidad de financiar la generación de nuestra materia prima, el suelo, es nula, resultando largos procesos de inversión, con un consumo del 100% de recursos propios. Hay contundentes informes del ámbito financiero y académico que lo refrendan.

// I have been looking back over my contributions to the ASPRIMA Yearbook, and as early as the first edition in 2019, we had highlighted the problem that the under-production of housing could pose. Eight editions later, we are still producing less than half the housing needed, and the gap between household creation and housing supply has turned into a genuine crisis of access to housing, with a direct impact on social cohesion.

This problem will not be solved by building 15,000 protected housing units a year. The solution lies in returning to a production capacity of around 250,000 homes per year, around 100,000 of which should be protected housing. In the Community of Madrid, this means reaching a rate of around 40,000 homes a year, approximately 15,000 of which should be protected housing.

We have an answer to the question as to why property developers are unable to produce the housing required to meet the demand. Contrary to common belief, real estate development in Spain offers limited returns in terms of the capital invested and the risk taken. Rigid, frequently contested urban planning, slow administrative procedures in the granting of permits, and taxation that can amount to 25% of the final price of a home, significantly reduce the profitability of the sector. Furthermore, the possibility of financing land acquisition, our raw material, is non-existent, resulting in lengthy investment processes that consume 100% of own resources. There are compelling reports from both the financial and academic spheres that corroborate this.



Recientes informes de entidades financieras arrojan el dato preocupante de que la rentabilidad en la promoción construcción en España es la mitad que en la media de los países europeos. Otro informe de la Universidad de las Hespérides detalla que la promoción construcción tiene una de las rentabilidades más bajas de todas las actividades económicas de España. De las 78 actividades que recoge el BdE, la construcción es menos rentable que 68 de ellas.

Mientras no seamos capaces de revertir esta situación, resultará imposible atraer la inversión necesaria para incrementar la oferta de vivienda en nuestro país.

Aunque generalmente soy autocrítica y no me gusta eludir responsabilidades como sector, la responsabilidad de esta abrupta caída de rentabilidad recae sobre el legislador y sobre la Administración intervencionista. Necesitamos que el legislador y la Administración reaccionen y se pongan manos a la obra, adoptando los cambios estructurales valientes que requerimos.

En primer lugar, necesitamos un cambio de paradigma en el urbanismo. En este contexto, cobra especial relevancia la futura Ley para el Impulso del Desarrollo Equilibrado de la Región (LIDER) que prepara la Comunidad de Madrid. Dicha norma nace con la intención de hacer de Madrid la región metropolitana de referencia, alojando a más de un millón de personas más en los próximos 10 años. Se trata de un gran reto, que es posible conseguir, a través de un Plan Territorial y la conformación de Planes Estratégicos Municipales, que operen bajo este nuevo urbanismo, al margen de los Planes Generales de Ordenación Urbana tradicionales. Plantea, además, la posibilidad de escalar la regeneración urbana, no con subvenciones, para lo que no hay fondos públicos suficientes, sino generando plusvalías mediante la redensificación de las ciudades. Solo el éxito de esta Ley LIDER, y el consiguiente cambio de paradigma, propiciará que podamos recuperar el ritmo de producción que tuvimos durante los años 70-80-90 y principios de los 2000, de 250.000 viviendas al año.

En segundo lugar, este cambio de paradigma tardará en tener efecto. No se cambia de un día para otro el urbanismo que arrastramos desde el año 57 y no nos podemos permitir que la brecha entre la oferta y la demanda, y el consiguiente déficit de vivienda, sigan aumentando. Para ello hay que adoptar medidas de choque dentro de un periodo de excepcionalidad de varios años para enfrentar el problema de la vivienda.

Durante este periodo de transición serán necesarias medidas de choque, entre ellas:

- Mayor flexibilidad en cambios de uso del suelo.
- Incremento de edificabilidad y densidad cuando sea viable.

Recent reports from financial institutions reveal the worrying fact that profitability in real estate development and construction in Spain is half that of the average in other European countries. Another report from the University of the Hesperides outlines that real estate development and construction has one of the lowest profitability rates of all economic activities in Spain. Of the 78 activities listed by the Bank of Spain, construction is less profitable than 68 of them.

Until we are able to reverse this situation, it will be impossible to attract the investment required to increase the housing supply in our country.

Although I tend to be self-critical and dislike us avoiding responsibility as a sector, the blame for this sharp drop in profitability lies with the legislator and the interventionist administration. We need the legislator and the public administration to react and get down to work, adopting the bold structural changes we require.

Firstly, we need a paradigm shift in urban planning. In this context, the forthcoming LIDER Plan, the Law for the Promotion and Balanced Development of the Region being prepared by the Community of Madrid is of particular significance. This legislation is designed to make Madrid the leading metropolitan region, accommodating over a million more people in the next 10 years. This is a major challenge, but one that can be achieved through a Territorial Plan and the formulation of Municipal Strategic Plans, which will operate under this new urban planning framework, separate from the traditional General Urban Development Plans. It also proposes the possibility of scaling up urban regeneration, not through subsidies – for which there are insufficient public funds – but by generating capital gains through the redensification of cities. Only the success of the LIDER Plan, and the resulting paradigm shift, will enable us to regain the production rate of the 1970s, 1980s, 1990s and early 2000s, consisting of 250,000 homes per year.

Secondly, this paradigm shift will take time to come into effect. The urban planning practices we have been carrying since 1957 cannot be changed overnight. Neither can we allow the gap between supply and demand, and the resulting housing deficit, to continue to widen. To address this, we must adopt shock measures with a period of exceptional circumstances lasting several years in order to tackle the housing problem.

During this transition period, shock measures will be necessary, including:

- Greater flexibility in land-use changes
- Increased building area and density where feasible



La posibilidad de financiar la generación de suelo es nula, resultando largos procesos de inversión, con un consumo del 100% de recursos propios

The possibility of financing land acquisition is non-existent, resulting in lengthy investment processes that consume 100% of own resources



- Digitalización completa de la tramitación urbanística.
- Generalización de declaraciones responsables y ECUs.
- Instrumentos de aceleración urbanística.

Hay que cambiar el chip y dejar de legislar para controlar al que incumple. Se debe fomentar la rentabilidad del que cumple.

La Comunidad de Madrid ha comenzado a avanzar en esta dirección con normas como la Ley 1/2020 de declaraciones responsables, la Ley 11/2022 de ECUs o la Ley 3/2024 de cambios de uso, además de nuevas iniciativas legislativas actualmente en tramitación. Determinadas reformas normativas han generado incrementos muy significativos en los visados de obra nueva y han permitido desbloquear miles de viviendas.

Distintas regiones han entrado en una sana competencia, copiándose en estos cambios normativos y mejorándolos. Pero las comunidades autónomas llegan hasta donde llegan en la implementación de cambios estructurales. Es imperativo que nuestro legislador básico, nuestro Parlamento, reaccione en este mismo sentido. No es aceptable que haya habido hasta cuatro intentos de modificar la Ley del Suelo estatal, partiendo de la iniciativa de distintos partidos políticos (Gobierno, PSOE, PNV, PP...), y no hayan prosperado. En esta línea, se ha registrado en el Congreso una nueva Proposición de Ley para modificar la Ley del Suelo

- Full digitalisation of planning procedures
- Widespread use of statements of compliance and urban development entities (ECU)
- Tools to speed up planning processes.

We need to change our mindset and cease legislating to control those who break the rules, encouraging, instead, profitability for those who comply.

The Community of Madrid has begun to move in this direction with legislation such as Law 1/2020 on statements of compliance, Law 11/2022 on urban development entities (ECU) and Law 3/2024 on changes of land use, as well as new legislative initiatives currently being processed. Certain regulatory reforms have led to significant increases in new build permits, making it possible for thousands of homes to be released onto the market.

Various regions have entered into healthy competition, copying and improving on these regulatory changes. Yet, the autonomous communities can only go so far in implementing structural changes. It is imperative that our primary legislative body, our Parliament, acts in this same direction. It is unacceptable that as many as four attempts have been made to amend the State Land Law, initiated by different political parties (the Government, the PSOE, the PNV,



que incorpora medidas necesarias para mejorar la seguridad jurídica del planeamiento, como la revisión del régimen de anulabilidad de los planes urbanísticos, la racionalización de los informes sectoriales o la introducción de mecanismos de silencio positivo.

En este periodo de excepcionalidad, el Gobierno central y el Parlamento deben gestionar cinco cuestiones de forma disruptiva:

- La relación competencial entre las tres administraciones. Estas medidas de choque tan necesarias, en la mayoría de los casos no tienen efecto, porque el cambio legislativo no acaba permeando a los ayuntamientos.
- Una planificación estratégica de las infraestructuras, especialmente de las redes de distribución eléctrica, para que las ciudades crezcan de forma eficiente y ordenada.
- La racionalización de las exigencias medioambientales derivadas de directivas europeas.
- Necesitamos un incremento rápido de más del 50% de los trabajadores actuales dedicados a la construcción. Esto solo se puede conseguir con un plan de choque de regularización y formación de trabajadores migrantes, agilizando las fórmulas de contratación por puestos de trabajo no cubiertos por españoles.
- Los fondos del Plan Estatal de Vivienda, por su parte, deben actuar como catalizadores de inversión privada. Con la misma inversión pública, los promotores privados pueden poner en el mercado un volumen de vivienda protegida muy superior al que es posible mediante promoción pública directa. Es importante que el Plan Estatal canalice los fondos europeos que se pongan a disposición en el Plan Europeo de vivienda. Debemos consumir de forma eficiente hasta el último euro de esas ayudas.

Confiemos en ser capaces de trasladar esta situación tanto al legislador, como a la Administración, para dar el paso con valentía hacia este periodo de excepcionalidad.

Necesitamos un incremento rápido de más del 50% de los trabajadores actuales dedicados a la construcción

the PP, etc.), and that none have succeeded. In this respect, a new bill to amend the Land Act has been introduced in Parliament, incorporating measures necessary to improve legal certainty in planning, such as rules governing the annulment of planning instruments, the streamlining of sector-based reports, and the introduction of mechanisms for positive administrative silence.

In this exceptional period, the central government and Parliament must address five issues in a disruptive manner:

- The division of powers between the three levels of government. These much-needed shock measures are ineffective in most cases because legislative changes do not, ultimately, filter down to local councils.
- Strategic infrastructure planning, particularly for electricity distribution networks, to ensure that cities grow in an efficient, organised manner.
- The rationalisation of environmental requirements arising from European directives.
- We need to increase the construction sector workforce rapidly by more than 50%. This can only be achieved through a shock plan to regularise the status of migrant workers and provide them with training, as well as streamlining recruitment procedures for positions not filled by Spanish nationals.
- Funds from the State Housing Plan, in turn, must act as catalysts for private investment. With the same level of public investment, private developers can bring a far greater volume of social housing to the market than is possible through direct public real estate development. It is important that the State Plan channels the European funds made available under the European Housing Plan. We must make efficient use of every last euro of these funds.

Let us trust in our ability to convey this situation to both the legislature and the public administration, so as to take a bold step into this period of exceptional circumstances.

We need to increase the construction sector workforce rapidly by more than 50%

Una apuesta por la vivienda de calidad destinada a alquiler asequible **en España**





Valdecarros
Madrid



Bienvenidos a la
#GeneraciónValdecarros



**Algo muy grande
está llegando a Madrid**

El mayor ámbito urbanístico de España

+19 millones de m²

En marcha obras de
urbanización etapa 1, 2 y 3



valdecarrosmadrid.com

    Valdecarros

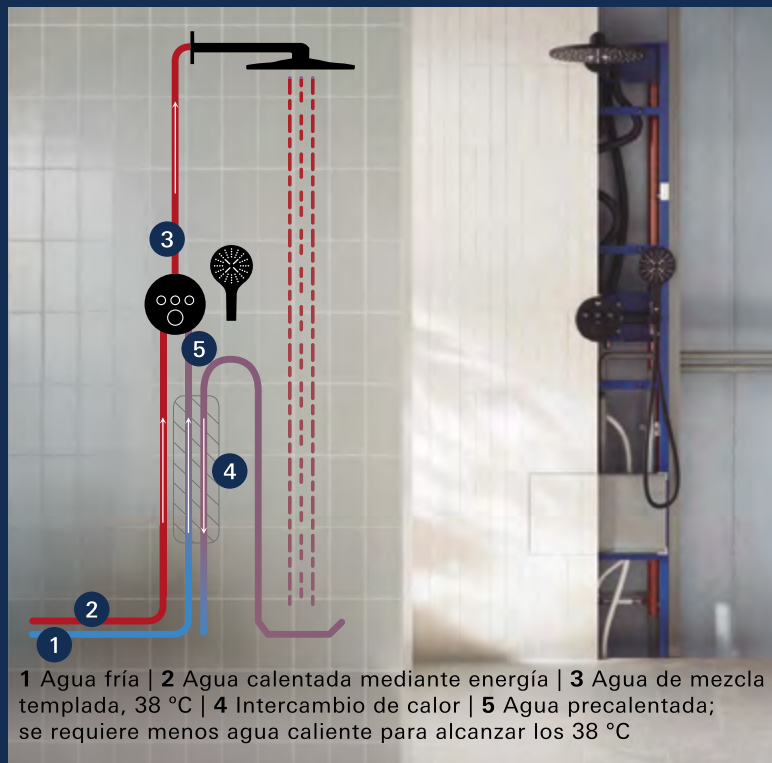
EL HÉROE OCULTO DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

DESCUBRE GROHE RAPIDO HEAT RECOVERY



Pure Freude
an Wasser

GROHE



Reduce el consumo energético y las emisiones hasta un 48 %¹ con el sistema GROHE Rapido Heat Recovery. Captura el calor de las aguas residuales para precalentar el agua fría entrante, ahorrando hasta 299 € anuales por unidad ². Rápido de instalar, fácil de integrar y basado en el fiable bastidor de ducha GROHE Rapido; es una mejora de bajo impacto con resultados de alto impacto. Aumenta el valor del edificio, alcanza tus objetivos de sostenibilidad e impresiona a los inquilinos que sólo piensan en el futuro. [grohe.es](https://www.grohe.es)

¹ Dependiendo de los hábitos de ducha individuales.

² Este ejemplo de cálculo se basa en los siguientes parámetros: hogar de 4 personas, realizando 350 duchas cada una, con una duración de 5 minutos a 38 °C y 9,2 l/min con la versión de doble tubo de GROHE Rapido Heat Recovery. Los costes se basan en un precio estimado de la electricidad de 0,30 €/kWh.

PART OF LIXIL



ÍNDICE | INDEX

03 EDITORIAL

DUPLICAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ES UN DESAFÍO URGENTE QUE COMO PAÍS NO PODEMOS SEGUIR POSPONIENDO
DOUBLING THE CONSTRUCTION OF HOUSING IS AN URGENT CHALLENGE THAT, AS A COUNTRY, WE CANNOT KEEP PUTTING OFF
CAROLINA ROCA

12 ÍNDICE | INDEX

16 ¿QUÉ TIENE QUE VER EL ESTRECHO DE ORMUZ CON LA VIVIENDA? LA ESCASEZ COMO FACTOR ESTRUCTURAL
WHAT DOES THE STRAIT OF HORMUZ HAVE TO DO WITH HOUSING? SCARCITY AS A STRUCTURAL FACTOR
JORGE GINÉS

20 ANTEPROYECTO DE LEY DE MEDIDAS URGENTES PARA EL INCREMENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA CON PROTECCIÓN PÚBLICA: ANTICIPACIÓN, SEGURIDAD JURÍDICA Y ESTÍMULO A LA PRODUCCIÓN
DRAFT BILL ON URGENT MEASURES TO INCREASE THE SUPPLY OF PUBLICLY-PROTECTED HOUSING: FORESIGHT, LEGAL CERTAINTY AND BOOSTING CONSTRUCTION
MARÍA JOSÉ PICCIO-MARCHETTI PRADO

24 SOÑAMOS EL MADRID DEL FUTURO QUE SE CONSTRUYE HOY
WE ARE DREAMING OF THE FUTURE MADRID THAT IS BEING BUILT TODAY
BORJA CARABANTE

30 EL REGLAMENTO DE VIVIENDA PROTEGIDA Y EL GRAN RETO DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE EN MADRID
THE SOCIAL HOUSING REGULATION AND THE MAJOR CHALLENGE OF AFFORDABLE HOUSING IN MADRID
MARIAM MARTÍN FERREIRO

36 SIN LUZ NO HAY CASAS
NO ELECTRICITY, NO HOMES
FERNANDO MOLINER

40 LA LIMITADA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA MANTIENE LA PRESIÓN SOBRE EL MERCADO RESIDENCIAL ESPAÑOL
THE LIMITED CAPACITY TO PRODUCE NEW HOUSING CONTINUES TO PUT PRESSURE ON SPAIN'S HOUSING MARKET
MAR SANTANA

46 INDICADORES | INDICATORS
PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR
KEY SECTOR INDICATORS

48 PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA
KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

50 EL RETO DEL NUEVO CTE: CONSTRUIR MEJOR SIN DEJAR DE CONSTRUIR
THE CHALLENGE OF THE NEW CTE: BUILDING BETTER WITHOUT CEASING TO BUILD
TERESA MARZO

54 CARGAS TRIBUTARIAS AL SECTOR PROMOTOR AL INICIO DE LAS OBRAS: NECESIDAD DE UNA MINORACIÓN EN LAS MISMAS
TAX BURDENS ON THE DEVELOPMENT SECTOR AT THE START OF CONSTRUCTION WORKS: THE NEED FOR THEIR REDUCTION
JUAN CARPIZO BERGARECHE

58 ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO
FINANCING ALTERNATIVES FOR THE REAL ESTATE SECTOR
BERNAT MARTÍNEZ

62 MALDITA DENSIDAD DE LAS CIUDADES
THE CURSE OF URBAN DENSITY
CÉSAR FRÍAS ENCISO

66 POR UN SECTOR INMOBILIARIO MÁS COHESIONADO E INNOVADOR
TOWARDS A MORE COHESIVE, INNOVATIVE REAL ESTATE SECTOR
ARTURO MALINGRE

70 LA FALTA DE VIVIENDA NO ES LA CAUSA, SINO LA CONSECUENCIA DE UNA TORMENTA PERFECTA
THE HOUSING SHORTAGE IS NOT THE CAUSE, BUT THE CONSEQUENCE OF A PERFECT STORM
ALEJANDRO BERMÚDEZ GIRALT

74 EL RETO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ALGUNAS TENDENCIAS Y CLAVES PARA FACILITAR SOLUCIONES
THE HOUSING CHALLENGE IN SPAIN: KEY TRENDS AND LEVERS TO UNLOCK SOLUTIONS
PATRICIA GARCÍA DE PONGA

78 LA HIPOCRESÍA DE LA APUESTA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO
THE HYPOCRISY OF THE TECHNOLOGY PUSH APPROACH IN THE REAL ESTATE SECTOR
NICOLÁS SALAME

82 EL BIENESTAR DE UN HOGAR ES INSEPARABLE DE SU BUENA CLIMATIZACIÓN
A HOME'S COMFORT IS INSEPARABLE FROM PROPER TEMPERATURE REGULATION
CARLOS GÓMEZ

84 TENDENCIAS EN COCINAS, EL CORAZÓN DEL HOGAR
KITCHEN TRENDS: THE HEART OF THE HOME
MANUEL DELGADO

88 DIEZ AÑOS DE GRADO INMOBILIARIO ASPRIMA-APCE-UPM: LA FUERZA DE LA GENEROSIDAD COLECTIVA
TEN YEARS OF THE ASPRIMA-APCE-UPM POSTGRADUATE TRAINING PROGRAMME: THE POWER OF COLLECTIVE GENEROSITY
ANA HERNÁNDEZ

92 EMPLEO Y VIVIENDA: DOS PILARES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN SOCIAL
EMPLOYMENT AND HOUSING: TWO KEY PILLARS FOR SOCIAL INTEGRATION
BEGOÑA ARIAS GONZÁLEZ

94 EVENTOS | EVENTS
UN AÑO DE EVENTOS DE ASPRIMA
A YEAR OF ASPRIMA EVENTS

96 FORO DE OPINIÓN VIVIENDA
HOUSING OPINION FORUM
¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CLAVES PARA SOLUCIONAR LA ESCASEZ DE VIVIENDA?
WHAT ARE THE KEY FACTORS TO ADDRESSING THE HOUSING SHORTAGE?

101 FORO DE OPINIÓN ESG
DIGITALIZACIÓN
ESG DIGITALIZATION FORUM
¿CÓMO VAN A MARCAR LA DIGITALIZACIÓN Y LOS CRITERIOS ESG EL FUTURO DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA?
HOW WILL DIGITALISATION AND ESG CRITERIA SHAPE THE FUTURE OF REAL ESTATE DEVELOPMENT?

106 FORO DE OPINIÓN INVERSIÓN
INVESTMENT FORUM
¿LA INVERSIÓN EN LIVING VA A SEGUIR MOSTRANDO SÓLIDOS FUNDAMENTALES?
WILL INVESTMENT IN THE LIVING SECTOR CONTINUE TO SHOW SOLID FUNDAMENTALS?

114 NUESTROS ASOCIADOS
OUR MEMBERS

247 NUESTROS SOCIOS COLABORADORES
OUR COLLABORATING PARTNERS

268 OTROS SOCIOS COLABORADORES
OTHER COLLABORATING PARTNERS



ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

EMPRESA EDITORA

Iberinmo Ediciones y Eventos, S.L.
C/ Cronos 24-26
Portal 1. 1º. Oficina C1
28037 Madrid

DIRECCIÓN EDITORIAL

António Gil Machado
Arturo Malingre
Teresa Montero

DIRECTORA COMERCIAL

Noelia Muñoz

ADMINISTRACIÓN

Beatriz Taboas

COLABORADORES

Alexandre Lima
Victoria Pounce
(traducción)

DISEÑO EDITORIAL

Brandscape, Rua das Fontainhas, 74, 1300-257 Lisboa
Incubarte, Creatividad Multicanal
Rua Colón, 6 - 6ª Vigo
Joana Correia Cesar

IMPRESIÓN

Naturprint S.L.
C/ Trueno, 2 Leganés, España



PERIODICIDAD

Anual

TIRADA

4.000 ejemplares

ISBN

978-84-09-11883-0

IBERINMO
GRUPO

Editado para:
ASPRIMA

www.asprima.es

Las imágenes utilizadas en esta publicación han sido obtenidas de Freepik o shutterstock y proporcionadas por colaboradores bajo su responsabilidad.

SERVICIO INTEGRAL DE PRESCRIPCIÓN

Contamos con un programa de asesoramiento para arquitectos, ayudándote a cubrir todas las necesidades de tu proyecto de forma personalizada.

prescripcion.spain@profine-group.com

Skypark Valdebebas - **Morph Studio**







¿QUÉ TIENE QUE VER EL ESTRECHO DE ORMUZ CON LA VIVIENDA? LA ESCASEZ COMO FACTOR ESTRUCTURAL

WHAT DOES THE STRAIT OF HORMUZ HAVE TO DO WITH HOUSING? SCARCITY AS A STRUCTURAL FACTOR



JORGE GINÉS

Director General de ASPRIMA
Managing Director, ASPRIMA

// En los últimos meses, la tensión geopolítica internacional ha vuelto a poner de manifiesto hasta qué punto determinados cuellos de botella pueden afectar de forma directa a la economía global. Episodios como las tensiones en el Estrecho de Ormuz, ese angosto brazo de mar entre el golfo de Omán y el golfo Pérsico, por donde transita una parte esencial del suministro energético mundial, han evidenciado una realidad bien conocida: cuando un recurso es escaso aumenta el precio de las cosas. Llámalo ley de mercado o, simplemente, sentido común.

Más allá de la coyuntura concreta que, como tantas otras en el ámbito internacional, evoluciona rápidamente, este tipo de situaciones nos recuerdan una regla económica básica: la escasez es el principal determinante del precio.

Automáticamente ante estos hechos, la sociedad reacciona con dos actitudes que me han chocado, no porque no sean lógicas, sino por algo que contaré después.

Primera. La opinión pública no culpa al mercado, los productores de petróleo o los transportistas, buques, empresas de logística, las refinerías o las gasolineras, no se les tilda a los fondos de especuladores, no se culpa al mercado.

// Over recent months, international geopolitical tensions have once again highlighted the extent to which bottlenecks can directly affect the global economy. Events such as tension in the Strait of Hormuz, the narrow stretch of sea between the Gulf of Oman and the Persian Gulf, through which a vital part of the world's energy supply passes, have highlighted a well-known reality: when a resource is scarce, the price of things rises; call it the law of the market or, quite simply, common sense.

Beyond the specific situation at hand – which is evolving rapidly, like so many others on the international stage – situations of this kind remind us of a basic economic rule: scarcity, above all, is what determines price.

In the face of these events, society automatically reacts with two attitudes that have shocked me, not because they are illogical, but for a reason I shall explain further on.

Firstly. Public opinion does not blame the market, the oil producers or the transporters. It does not blame the ships, logistics companies, refineries or petrol stations. Speculative funds are not singled out; the market is not blamed.



En cuanto al alquiler, la escasez ha venido agravada, sin duda, porque la legislación ha roto el equilibrio entre arrendador y arrendatario

La culpa la tiene la política. El debate en los medios es que si eres de izquierdas culparás a Trump y Netanyahu, por iniciar una guerra fuera del marco internacional; y si eres de derechas, la culpa será de los ayatolás, el régimen teocrático, donde se restringen todos los derechos individuales, especialmente a las mujeres y los homosexuales. Es lo que tiene la polarización.

Pero, repito, nadie echa la culpa a los industriales de este sector.

Segunda. La cuestión que me ha chocado es que, acto seguido, los gobiernos bajan su fiscalidad sobre la energía, para que el consumidor no pague los excesos de la escasez, que como consecuencia aumenta el precio, intentando mitigar un poco los efectos del aumento del precio. Una aspirina para curar un cáncer, pero bienvenido sea si me quita algo de dolor.

Este principio, ampliamente aceptado cuando hablamos de energía o materias primas, resulta, sin embargo, sorprendentemente controvertido cuando se traslada al ámbito de la vivienda. Sin embargo, la lógica es exactamente la misma. En el caso de la vivienda de obra nueva, los dos mayores factores de producción, el suelo y la mano de obra, son escasos, muy escasos.

La escasez del suelo viene determinada por una legislación urbanística kafkiana. Desde hace 20 años, los diferentes gobiernos de la nación (en especial este Gobierno y esta Ministra de Trabajo) han desincentivado el trabajo, premiando ser clase pasiva en vez de ser clase productiva (trabajadora). Solo un dato, según la CEOE, en España hay un millón y medio de trabajadores en absentismo laboral, que hace un daño a la sociedad calculado de 32.000 millones de euros.

En cuanto al alquiler, la escasez ha venido agravada, sin duda, porque la legislación ha roto el equilibrio entre arrendador y arrendatario. No solo se limita el precio de la renta, sino que se incentiva a no pagar el alquiler. Esto está suponiendo que uno de cada tres contratos de alquiler cuando vence se retira del mercado. La legislación de la Ley de Vivienda agrava la escasez.

As for rental housing, the shortage has undoubtedly been exacerbated because legislation has upset the balance between property owner and tenant

This is all due to politics. The debate in the media is that if you are on the left, you will blame Trump and Netanyahu for starting a war outside the international framework; and if you are on the right, the blame will fall on the ayatollahs, the theocratic regime, where all individual rights are restricted, especially those of women and homosexuals. That is the nature of polarisation.

Yet, I repeat, no one blames the industrialists in the sector.

Secondly. What has shocked me is that, immediately afterwards, governments cut their energy taxes so that consumers do not have to pay for the excesses of scarcity – which consequently drives up prices – in an attempt to mitigate the effects of the price rise somewhat. It is like taking an aspirin to cure cancer, yet welcoming it if it takes the edge off the pain.

This principle, widely accepted when we talk about energy or raw materials, is surprisingly controversial when applied to the housing sector. Yet, the logic is exactly the same. In the case of new-build housing, the two main factors of production – land and labour – are scarce, very scarce.

The scarcity of land is determined by Kafkaesque planning legislation. For the past 20 years, the nation's various governments (particularly this Government and this Minister of Labour) have discouraged work, rewarding a passive class rather than a productive (working) class. Just one statistic: according to the Spanish Confederation of Business Organisations (CEOE), employee absenteeism represents one and a half million workers in Spain, causing damage to society estimated at 32 billion Euros.

As for rental housing, the shortage has undoubtedly been exacerbated because legislation has upset the balance between property owner and tenant. Not only is rent capped, but there is incentive to not pay the rent. This means that, when one in three rental contracts expire, they are withdrawn from the market. Indeed, the provisions of the Housing Act are exacerbating the shortage.



Pues bien, y con esto concluyo, no veo a ningún opinador público, a ningún experto televisivo, acusando a los verdaderos culpables del aumento del precio de la vivienda, que son las tres administraciones públicas (Administración central, comunidades autónomas y, en especial, las Corporaciones locales) que llevan 20 años legislando con todas sus fuerzas para que el suelo y las licencias sean un bien escaso y que el trabajo no sea sanador. La culpa según los opinadores que calan en los medios de comunicación son los fondos buitres, los promotores sanguijuelas y los propietarios insolidarios.

Tampoco veo que ninguna de las tres administraciones, rápidamente y de forma automática, bajen los impuestos.

Según el IEE, España después de Canadá, es el país de toda la OCDE que grava más la vivienda entre todas sus administraciones: estatal (IVA), autonómica (ITP, AJD) y municipal, (plusvalía, ICIO, tasas, licencias...). Calcula el IEE que en total son 52.200 millones de euros lo que se recauda por vivienda, el 18% del total de la recaudación de todos los impuestos de todas las administraciones. Lo has leído bien: el 18% de todos los impuestos es recaudado en vivienda y no se ponen ni colorados.

Como aquel cuadro de Joaquín Sorolla, *“¡Aún dicen que el pescado es caro!”*.

Como parte del sector industrial, responsable de generar la infraestructura de vivienda, me duele, que la opinión pública nos eche a nosotros la culpa de algo que no hemos generado, porque como la gasolina, la culpa del precio disparado de la vivienda es la escasez y eso lo generan otros.

En total son 52.200 millones de euros lo que se recauda por vivienda, el 18% del total de la recaudación de todos los impuestos de todas las administraciones

Consequently, I conclude the following: I see no public commentator, no television expert, accusing the real culprits behind the rise in the price of housing, which are the three levels of government (central government, the autonomous communities and, in particular, local authorities), which have spent 20 years legislating with all their might to ensure that land and planning permits remain scarce commodities, and that hard work does not pay off. According to the pundits dominating the media, the blame lies with vulture funds, bloodsucking real estate developers and unsupportive landlords.

Nor do I see any of the three levels of government swiftly and automatically lowering taxes.

According to the Institute of Economic Studies (IEE), in the whole OECD, after Canada, Spain is the country that taxes housing the most across all its public administrations: at a state level (VAT), regional level (property transfer tax (ITP), stamp duty (AJD)), and municipal level (capital gains tax, construction, installation and works tax (ICIO), fees, permits...). The IEE estimates that a total of 52.2 billion Euros is collected from housing, accounting for 18% of the total tax revenue from all taxes across all administrations. You read that correctly: 18% of all taxes are collected from housing, yet the public administrations have no qualms about this.

It is like the painting by Joaquín Sorolla in Madrid's Prado Museum, 'And they still say fish is expensive!'.

As part of the industrial sector, responsible for creating housing infrastructure, it pains me that public opinion blames us for something we have not caused, because, just like petrol, the blame for skyrocketing house prices lies with scarcity, and this scarcity is caused by others.

A total of 52.2 billion Euros is collected from housing, accounting for 18% of the total revenue from all taxes across all administrations



[Good Design
Design for Good]

Somos un estudio global de Arquitectos, Urbanistas e Interioristas galardonados a nivel internacional

Desde 1959, hemos cultivado alianzas estables con muchos de los inversores, promotores, gobiernos, contratistas y consultores más importantes del mundo.

Tenemos experiencia en los principales sectores inmobiliarios y estamos especializados en el diseño de proyectos residenciales, comerciales, de ocio, hoteles, resorts, oficinas y transporte a

menudo uniendo estos usos para crear entornos urbanos dinámicos de uso mixto a gran escala.

En el centro de nuestro estudio se encuentra un compromiso inquebrantable con el “Buen Diseño” y es por ello que creemos en el “Diseño para el Bien” que es nuestro compromiso integrando la sostenibilidad responsable y ética en cada proyecto en el que colaboramos

CHAPMAN TAYLOR

London Abu Dhabi Bangkok Bristol Brussels Dubai Düsseldorf **Madrid** Manchester Prague Shanghai Warsaw

madrid@chapmantaylor.com
chapmantaylor.com



MARÍA JOSÉ PICCIO-MARCHETTI PRADO

Directora General de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid

Director General for Housing and Rehabilitation, Community of Madrid

ANTEPROYECTO DE LEY DE MEDIDAS URGENTES PARA EL INCREMENTO DE LA OFERTA DE VIVIENDA CON PROTECCIÓN PÚBLICA: ANTICIPACIÓN, SEGURIDAD JURÍDICA Y ESTÍMULO A LA PRODUCCIÓN

DRAFT BILL ON URGENT MEASURES TO INCREASE THE SUPPLY OF PUBLICLY-PROTECTED HOUSING: FORESIGHT, LEGAL CERTAINTY AND BOOSTING CONSTRUCTION

// El reciente anteproyecto de Ley de Medidas Urgentes para el Incremento de la Oferta de Vivienda con Protección Pública impulsado por la Comunidad de Madrid constituye una respuesta técnica, estructural y anticipatoria a uno de los principales desequilibrios del mercado residencial: la insuficiencia de oferta frente a una demanda creciente y sostenida. Frente a otros enfoques basados en la intervención directa sobre los precios o en restricciones regulatorias, el modelo madrileño apuesta por actuar sobre los factores que verdaderamente condicionan la producción de vivienda: el suelo, la agilidad administrativa y la certidumbre normativa y seguridad jurídica.

Desde una perspectiva técnica, la norma se articula en torno a tres ejes fundamentales. En primer lugar, la movilización de suelo finalista y la flexibilización de usos. Sin desatender las necesarias medidas de flexibilización normativa y reducción de plazos para la generación de suelo para la construcción de nuevas viviendas a largo plazo, el Anteproyecto de Ley introduce mecanismos que permiten transformar terrenos infrautilizados o con limitaciones urbanísticas en ámbitos aptos para el desarrollo de vivienda protegida, eliminando trámites

// The recent draft bill on urgent measures to increase the supply of publicly-protected housing, driven by the Community of Madrid, constitutes a technical, structural and forward-looking response to one of the main imbalances in the residential market: the shortage of supply in the face of a growing, sustained demand. Unlike other approaches based on directly intervening in prices or implementing regulatory restrictions, the Madrid model focuses on addressing the factors that truly determine the production of housing: land, administrative streamlining, regulatory certainty and legal certainty.

From a technical perspective, the legislation is structured around three key pillars. Firstly, the mobilisation of land designated for housing and the relaxation of land-use restrictions. Without losing sight of the necessary measures to relax regulations and reduce processing timeframes in order to free up land for the construction of new homes in the long term, the draft bill introduces mechanisms to transform underused land or land subject to planning restrictions into areas suitable for the development of protected housing. This eliminates red tape and reduces processing timeframes in response



El modelo madrileño apuesta por actuar sobre los factores que verdaderamente condicionan la producción de vivienda: el suelo, la agilidad administrativa y la certidumbre normativa y seguridad jurídica

y reduciendo tiempos de tramitación ante la urgente necesidad de vivienda. Esta medida incide directamente en el principal condicionante de la oferta: la disponibilidad efectiva de suelo finalista.

En segundo lugar, la simplificación administrativa. La reducción de plazos y la racionalización de procedimientos urbanísticos no solo incrementan la eficiencia del sistema, sino que disminuyen los costes indirectos asociados a la promoción, favoreciendo la viabilidad económica de los proyectos y favoreciendo el acceso a la vivienda. La seguridad jurídica resulta clave para atraer inversión y consolidar un entorno de confianza para los operadores del sector.

El tercer eje es la colaboración público-privada. La norma refuerza la participación del sector privado como agente esencial en la generación de vivienda protegida, reconociendo su capacidad técnica, financiera y operativa. Este enfoque se alinea con las mejores prácticas internacionales, donde la cooperación entre administraciones públicas y promotores ha demostrado ser más eficaz que los modelos basados en la intervención directa en el mercado de la vivienda.

Uno de los aspectos más relevantes de la Ley es su carácter anticipatorio. La Comunidad de Madrid ha optado por adelantarse a posibles tensiones del mercado, actuando antes de que los desequilibrios alcancen niveles críticos. Esta estrategia preventiva contrasta con otras políticas que reaccionan de forma tardía mediante medidas restrictivas que, como advierten numerosos expertos, tienden a contraer aún más la oferta y a generar efectos indeseados, como la reducción de la inversión o el desplazamiento de la actividad hacia mercados menos regulados.

Asimismo, el Anteproyecto de Ley incorpora elementos de flexibilidad que permiten adaptar los desarrollos a las necesidades cambiantes del mercado, evitando rigideces que históricamente han dificultado la ejecución de proyectos. Esta capacidad de adaptación es especialmente relevante en un contexto de transformación demográfica y social, donde la tipología de la demanda evoluciona con rapidez.

The Madrid model focuses on addressing the factors that truly determine the production of housing: land, administrative streamlining, regulatory certainty and legal certainty

to the urgent need for housing. The measure has a direct impact on the main factor determining supply: the effective availability of land for development.

Secondly, administrative simplification. Reduced timeframes and the streamlining of planning procedures not only increase the efficiency of the system but also decrease the indirect costs associated with real estate development, thereby enhancing the economic viability of projects and improving access to housing. Legal certainty is key to attracting investment and fostering a climate of trust for operators in the sector.

The third pillar is public-private partnership. The legislation strengthens the private sector's role as a key player in providing protected housing, recognising its technical, financial and operational capabilities. This approach aligns with international best practice, where co-operation between public authorities and real estate developers has proven more effective than models based on direct intervention in the housing market.

One of the most significant aspects of the draft bill is its forward-looking nature. The Community of Madrid has chosen to anticipate potential market tensions, acting before imbalances reach critical levels. This preventive strategy contrasts with other policies, where, as numerous experts warn, reacting belatedly through restrictive measures tends to further constrict supply and generate undesirable effects, such as reduced investment or the activity moving towards less regulated markets.

Furthermore, the draft bill incorporates elements for flexibility, which allow real estate development to be adapted to the changing needs of the market, avoiding the rigidity that has historically hindered the implementation of projects. This capacity for adaptability is particularly relevant in a context of demographic and social transformation, where the nature of the demand is evolving rapidly.



La norma refuerza la participación del sector privado como agente esencial en la generación de vivienda protegida, reconociendo su capacidad técnica, financiera y operativa

Desde el punto de vista económico, el impacto potencial de la norma es significativo. Al facilitar la puesta en carga de suelo y reducir los costes regulatorios, se mejora la rentabilidad de las promociones de vivienda protegida, lo que incentiva la entrada de nuevos operadores y amplía la capacidad productiva del sector. Este efecto multiplicador contribuye no solo a incrementar la oferta, sino también a dinamizar la actividad económica y el empleo asociado a la construcción y a las actividades auxiliares.

En lo que se refiere a la regulación, el Anteproyecto amplía el ámbito de aplicación de la Ley 3/2024, de 28 de junio, de medidas urbanísticas para la promoción de vivienda protegida, norma extraordinaria y de ámbito temporal, para extender la posibilidad de implantar el uso alternativo residencial vivienda protegida, ya regulada para el terciario oficinas, a los usos terciario hospedaje y dotacional privado, con requisitos propios para su materialización mediante licencia y sin necesidad de modificar el planeamiento vigente. También se regula, de forma extraordinaria, la posibilidad de la ampliación de la edificabilidad en un 10% y del número de viviendas en un 20% en parcelas vacantes con calificación de vivienda protegida.

Ambas medidas tienen un alcance temporal limitado a dos años para la solicitud de las licencias correspondientes y tres años para la ejecución de las obras. Se garantiza la suficiencia de redes públicas y se respeta la autonomía local permitiendo que los ayuntamientos, en el plazo de cuatro meses desde la entrada en vigor de la Ley, decidan no aplicar en su término municipal el régimen previsto o establecer condiciones adicionales para su implantación.

Asimismo, se modifica la Ley 9/2001, de 17 de julio, del Suelo de la Comunidad de Madrid, con el fin de coordinar la exigencia de suficiencia de energía eléctrica en nuevos desarrollos residenciales con los planes estatales y también para establecer una dotación mínima

The legislation strengthens the private sector's role as a key player in providing protected housing, recognising its technical, financial and operational capabilities

From an economic perspective, the potential impact of the legislation is significant. By facilitating the freeing up of land and reducing regulatory costs, the profitability of protected housing developments is improved. This encourages the arrival of new operators and expands the sector's production capacity. This multiplier effect contributes not only to increasing supply, but also to boosting economic activity and employment related to construction and ancillary activities.

In terms of regulation, the draft bill extends the scope of application of Law 3/2024 of 28 June, on urban development measures to promote protected housing, an extraordinary and temporary measure, to extend the possibility of implementing the alternative residential use for protected housing, already regulated for tertiary office use, to tertiary accommodation use and private amenity use, with specific requirements for its implementation through a permit, and without the need to amend current planning regulations. It also regulates, on an exceptional basis, the possibility of increasing the buildable area by 10% and the number of homes by 20% on vacant plots of land designated for protected housing.

Both measures have a limited duration of two years to apply for the relevant permits and three years to implement the work. This guarantees sufficient public infrastructure and respects local autonomy, allowing local councils to decide, within four months of the Law coming into effect, not to apply the proposed system in their municipal area or to establish additional conditions for its implementation.

Similarly, Land Act 9/2001 of 17 July of the Community of Madrid is amended, in order to co-ordinate the requirement for sufficient electricity supply for new residential developments with national



de una plaza de aparcamiento para todas las viviendas de protección pública, sean de promoción pública o privada, ajustándolo así a las características actuales de movilidad de sus usuarios y evitando costes innecesarios.

Se modifica la Ley 9/1995, de 28 de marzo, de Medidas de Política Territorial, Suelo y Urbanismo, ampliando los sistemas de gestión de las Zonas de Interés Regional a todos los previstos por la legislación vigente y se aclara el objeto de los Planes territoriales, con la mención expresa a la vivienda, dotándole de naturaleza propia frente al término más genérico de alojamiento ya contemplado.

Finalmente, se modifican puntualmente la Ley 3/1991, de 7 de marzo, de Carreteras de la Comunidad de Madrid; la Ley 8/1998, de 15 de junio, de Vías Pecuarias de la Comunidad de Madrid, y la Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid, para establecer la emisión de los informes sectoriales regulados en dichas normas tras la aprobación inicial del instrumento de planeamiento.

En conclusión, la Ley de Medidas Urgentes para el Incremento de la Oferta de Vivienda Protegida en la Comunidad de Madrid supone una regulación innovadora en la política de vivienda. Su enfoque técnico, basado en la eliminación de restricciones y en el estímulo de la oferta, se posiciona como una alternativa sólida frente a modelos intervencionistas que han demostrado sus limitaciones. La anticipación, la seguridad jurídica y la colaboración con el sector privado se configuran como los pilares de una estrategia que no solo busca aumentar el número de viviendas, sino garantizar la sostenibilidad y eficiencia del sistema en el largo plazo.

El Anteproyecto de Ley incorpora elementos de flexibilidad que permiten adaptar los desarrollos a las necesidades cambiantes del mercado

plans, and also to establish a minimum provision of one parking space for all publicly-protected housing units, whether developed by the public or private sector, thereby adapting it to the current mobility needs of the users and avoiding unnecessary costs.

Law 9/1995 of 28 March on territorial, land and urban policy measures is amended, extending the management systems for Areas of Regional Interest to all those provided for by current legislation, and the purpose of Territorial Plans is clarified, with specific reference to housing, giving it its own distinct character as opposed to the more generic term 'accommodation' already covered.

Finally, specific amendments are made to Law 3/1991 of 7 March on roads in the Community of Madrid; Law 8/1998 of 15 June on livestock routes in the Community of Madrid; and Law 1/1999 of 12 March on the organisation of tourism in the Community of Madrid, to establish the issuing of sector-based reports regulated by these laws following the initial approval of the planning instrument.

In conclusion, the Law on urgent measures to increase the supply of publicly-protected housing in the Community of Madrid constitutes innovative regulation in housing policy. Its technical approach is based on removing restrictions and boosting supply. It stands as a solid alternative to interventionist models, which have demonstrated their limitations. Foresight, legal certainty and partnership with the private sector form the pillars of a strategy that seeks not only to increase the number of homes, but also to ensure the sustainability and efficiency of the system in the long term.

The draft bill incorporates elements for flexibility that allow real estate developments to be adapted to the changing needs of the market



SOÑAMOS EL MADRID DEL FUTURO QUE SE CONSTRUYE HOY

WE ARE DREAMING OF THE FUTURE MADRID THAT IS BEING BUILT TODAY

BORJA CARABANTE

Delegado de urbanismo, Medio Ambiente y
Movilidad del Ayuntamiento de Madrid

City Councillor for Urban Planning,
Environment and Mobility, Madrid City Council



// Los que nos enfrentamos al apasionante reto de gestionar el urbanismo en Madrid tenemos claras dos cosas. Vivimos en una ciudad que siempre ha sabido reinventarse y su planificación futura ya no se puede afrontar como antes. La ciudad necesita un plan abierto, que evolucione con el tiempo y no pretenda cerrarlo todo desde el minuto cero. Una estrategia que no se pierda en el detalle, sino que marque una dirección clara basada en tres prioridades: vivienda, sostenibilidad y transformación urbana. Debe configurarse como un marco que, además, incorpore una nueva forma de planificar, más dinámica y apoyada en datos, capaz de medir resultados y corregir decisiones. Somos muy conscientes de que hoy no basta con diseñar la ciudad: hay que evaluarla constantemente.

Madrid goza de un reconocimiento internacional sin precedentes, pero también afronta retos profundos que exigen nuevas formas de planificar y gestionar el territorio. Es precisamente en esta encrucijada donde nace el proyecto Sueña Madrid, una iniciativa transformadora que busca pensar la ciudad del mañana desde el rigor, la participación y la innovación.

// Those of us facing the exciting challenge of managing urban planning in Madrid are clear on two aspects. We live in a city that has always known how to reinvent itself, and its future planning can no longer be approached in the same way as before. The city needs a plan that is open, one that evolves over time and does not seek to lock everything down from the very start. It needs a strategy that does not get lost in the details, but rather sets out a clear direction based on three priorities: housing, sustainability and urban transformation. It must be structured as a framework that also incorporates a new way of planning, one that is more dynamic and data-driven, capable of measuring results and correcting decisions. We are fully aware that today it is not enough to design the city: it must also be constantly evaluated.

Madrid enjoys unprecedented international recognition, but it also faces profound challenges that require new ways of planning and managing the territory. It is precisely at this crossroads that the Sueña Madrid project was born, a transformative initiative that seeks to reimagine the city of tomorrow, grounded in rigour, participation and innovation.



Madrid quiere dotarse de una herramienta moderna, ágil y adaptativa, capaz de responder a las exigencias del siglo XXI

Cuando en diciembre de 2025 presentamos el Documento Inicial Estratégico y el Documento BASE del futuro Plan Estratégico Municipal, quisimos lanzar un mensaje nítido: Madrid quiere dotarse de una herramienta moderna, ágil y adaptativa, capaz de responder a las exigencias del siglo XXI. No pretendemos actualizar el Plan General de 1997. Estrenamos un nuevo enfoque que reconoce que las ciudades ya no pueden planificarse como estructuras rígidas, sino como ecosistemas vivos en constante evolución.

El Documento Inicial Estratégico clarifica los objetivos, define el alcance y enmarca la evaluación ambiental desde el principio, garantizando la coherencia entre los retos urbanos, las políticas municipales y las expectativas de la sociedad madrileña. Identificamos aquí los desafíos más urgentes: vivienda asequible, transformación del espacio público, movilidad sostenible y regeneración de tejidos urbanos obsoletos.

El Documento BASE constituye el esqueleto conceptual sobre el que se edificará el Plan Estratégico Municipal. Es una síntesis amplia, compleja y abierta que recoge los avances de dos años de trabajo colaborativo con ciudadanía, expertos y agentes económicos. Lo que diferencia a Sueña Madrid de otros procesos de planificación urbana es precisamente el método: durante dos años impulsamos nueve mesas de colaboración público-privada que agruparon a expertos en urbanismo, transporte, energía, economía, vivienda, patrimonio, paisaje, sociología urbana y muchas otras disciplinas. Estas mesas dieron lugar a 23 grupos de trabajo. Esta diversidad de voces ha construido un enfoque plural y multidisciplinar, imprescindible para abordar los grandes retos de una metrópoli compleja como Madrid.

Madrid seeks to equip itself with a modern, flexible and adaptive tool, capable of responding to the demands of the 21st century

When we presented the Initial Strategic Document and the BASE Document, in December 2025, for the future Municipal Strategic Plan, we wanted to send a clear message: Madrid seeks to equip itself with a modern, flexible and adaptive tool, capable of responding to the demands of the 21st century. We are not seeking to update the 1997 General Plan. We are introducing a new approach that recognises that cities can no longer be planned as rigid structures, but as constantly evolving living ecosystems.

The Initial Strategic Document clarifies the objectives, defines the scope and frames the environmental assessment from the outset, ensuring coherence between the urban planning challenges, municipal policies and the expectations of Madrid's citizens. In this document, we identify the most urgent challenges: affordable housing, the transformation of public spaces, sustainable mobility and the regeneration of obsolete urban areas.

The BASE Document forms the conceptual framework upon which the Municipal Strategic Plan will be built. It is a comprehensive, complex and open strategic synthesis bringing together the progress made over two years of collaborative work with citizens, experts and economic stakeholders. What sets Sueña Madrid apart from other urban planning processes is precisely the method: over two years, we facilitated nine public-private partnership forums bringing together experts in urban planning, transport, energy, economics, housing, heritage, landscape, urban sociology and many other disciplines. These roundtables gave rise to 23 working groups. The diversity of voices has shaped a pluralistic, cross-disciplinary approach, essential for addressing the major challenges in a complex metropolis like Madrid.



El Simulador Estratégico de Ciudad representa una nueva cultura de gestión urbana basada en datos actualizados, diagnósticos continuos y simulaciones que permiten prever el impacto real de las decisiones antes de ejecutarlas

También realizamos un esfuerzo de proximidad sin precedentes al desplazarnos a los 21 distritos de Madrid para escuchar a los vecinos, combinando datos cuantitativos (densidades, dotaciones, zonas verdes, movilidad cotidiana...) con datos cualitativos (percepciones, necesidades y aspiraciones). Esta lectura dual es, en mi opinión, una de las claves del proyecto. Porque las ciudades no solo se miden, también se sienten.

Pero si hay un elemento verdaderamente diferenciador en este nuevo modelo urbano es la incorporación del Simulador Estratégico de Ciudad. Esta herramienta desarrollada por el Ayuntamiento supone un salto cualitativo en la forma de diagnosticar, proyectar y evaluar decisiones urbanísticas. Permite analizar múltiples escalas, desde un portal o una manzana hasta un barrio, un distrito o toda la ciudad, e integrar dimensiones tan diversas como movilidad, vivienda, espacio público, sostenibilidad, energía o actividad económica. Es mucho más que una plataforma digital: representa una nueva cultura de gestión urbana basada en datos actualizados, diagnósticos continuos y simulaciones que permiten prever el impacto real de las decisiones antes de ejecutarlas.

Gracias a esta herramienta, Madrid entra en la vanguardia de la gobernanza urbana europea. Otras ciudades, como Helsinki, Viena o Rotterdam, han desarrollado instrumentos similares, pero el enfoque madrileño incorpora una visión integradora que combina urbanismo, medio ambiente y movilidad en un único sistema. ¿Qué pasará si se incrementa la densidad en un determinado ámbito? ¿Cómo afectará una infraestructura verde en la reducción de la isla de calor? ¿Qué impacto tendrá modificar un corredor de movilidad en la distribución modal de todo un distrito? Con el simulador, por primera vez, podremos responder a estas preguntas con rigor técnico, verificabilidad y transparencia pública.

The Strategic City Simulator is a new culture of urban management based on up-to-date data, continuous evaluation and simulations that allow us to foresee the real impact of decisions before implementing them

We also carried out unprecedented work to reach out, visiting all 21 districts in Madrid to listen to residents, thereby combining quantitative data (density, facilities, green spaces, daily mobility, etc.) with qualitative data (perceptions, needs and aspirations). This dual perspective is, in my view, one of the project's key strengths. Cities are not just measured: they are also something we feel.

Yet, if there is one element in this new urban model that truly stands out, it is the incorporation of the Strategic City Simulator. Developed by the City Council, this tool represents a major step forward in the way urban planning decisions are identified, designed and assessed. It enables analysis across multiple scales, from a street or a block to a local area, a district or the entire city, and integrates dimensions as diverse as mobility, housing, public space, sustainability, energy and economic activity. It is much more than a digital platform: it is a new culture of urban management based on up-to-date data, continuous evaluation, and simulations that allow us to foresee the real impact of decisions before implementing them.

Thanks to this tool, Madrid is at the forefront of European urban governance. Other cities, such as Helsinki, Vienna or Rotterdam, have developed similar tools, but Madrid's approach encompasses an integrated vision combining urban planning, the environment and mobility within a single system. What will happen if density increases in a particular area? How will green infrastructure reduce the heat island effect? What impact will modifying a transport corridor have on the modal split across an entire district? With the simulator, for the first time, we will be able to answer these questions with technical rigour, verifiability and public transparency.



Sin embargo, la tecnología solo es útil si se integra en una visión humanista del urbanismo. La esencia del planteamiento no es solo técnica, sino social. La ciudad debe ser pensada para quienes la viven. Estamos construyendo un modelo de gobernanza urbana que combina planificación, participación y tecnología. Un modelo donde la ciudad se analiza en tiempo real, donde las propuestas se evalúan antes de ejecutarse, donde la ciudadanía tiene un papel central y donde los objetivos estratégicos son claros, coherentes o compartidos.

La mirada está puesta siempre en los tres grandes retos que el Plan Estratégico Municipal debe resolver. Primero, la vivienda. Madrid debe ser una ciudad accesible para las personas que la eligen para vivir, trabajar o estudiar. La ciudad necesita aumentar su oferta de vivienda, diversificar tipologías y facilitar tanto el alquiler como la propiedad. En segundo lugar, la transformación del espacio público. Tenemos que diseñar calles más amables, plazas más seguras y zonas verdes que funcionen como auténticas infraestructuras climáticas. La sostenibilidad ambiental, económica y social son el tercer gran pilar. No se trata solo de reducir emisiones, sino de transformar la forma en que producimos energía, gestionamos recursos y consumimos territorio.

Madrid encara los próximos años con la convicción de que el urbanismo debe ser dinámico, flexible e inteligente. Debe estar a la vanguardia tecnológica, pero también enraizado en las personas. Sueña Madrid es la herramienta que nos permitirá anticipar el futuro, adaptarnos a él y, sobre todo, decidirlo juntos.

Sueña Madrid no es solo un nombre, es una invitación, con la que podamos imaginar juntos la ciudad que queremos y trabajar para hacerla realidad.

However, technology is only useful if it is integrated into a human-centred vision of urban planning. The essence of the approach is not merely technical, but social. The city must be designed for those who live in it. We are building an urban governance model that combines planning, participation and technology. A model where the city is analysed in real time, where proposals are evaluated before being implemented, where citizens play a central role and where strategic objectives are clear, coherent and shared.

The approach maintains a constant focus on the three major challenges that the Municipal Strategic Plan must address. Firstly, housing. Madrid must be accessible for those who choose it as a place to live, work or study. The city needs to increase its housing supply, diversify housing types and facilitate both renting and home ownership. Secondly, the transformation of public space. We must design more people-friendly streets, safer squares and green spaces that function as genuine climate infrastructure. Environmental, economic and social sustainability form the third major pillar. It is not just about reducing emissions, but about transforming the way we produce energy, manage resources and use land.

Madrid approaches the coming years with the conviction that urban planning must be dynamic, flexible and intelligent. It must be at the cutting edge of technology, but also rooted in the people. Sueña Madrid is the tool that will allow us to anticipate the future, adapt to it and, above all, shape it together.

Sueña Madrid is not just a name: it is an invitation to imagine, together, the city we seek and work to make it a reality.

Financiamos tu proyecto inmobiliario

+170 Proyectos Financiados

Civislend es la plataforma líder de crowdlending inmobiliario, especializada en financiación mediante deuda a promotores inmobiliarios.

Frente a otras formas tradicionales de financiación, Civislend agiliza los trámites burocráticos y simplifica todos los procesos administrativos para conseguir fondos de forma rápida y eficiente.

Ofrecemos financiación a medida para el promotor inmobiliario. Desde el envío completo de la documentación, el tiempo estimado para el desembolso de los fondos es de aproximadamente 30 días naturales. Financiamos operaciones entre 1M€ y 5M€.

+75 Promotores se han financiado con nosotros



Impulsamos tu proyecto inmobiliario con la financiación que necesitas.

- »C PRÉSTAMO PUENTE SUELO
- »C PRÉSTAMO PUENTE PROMOTOR
- »C PRÉSTAMO HOUSE FLIPPING
- »C PRÉSTAMO CONSTRUCCIÓN
- »C REFINANCIACIÓN



+34 604 560 885
promotor@civislend.com



MARIAM MARTÍN FERREIRO

Presidenta de Comisión de Vivienda de ASPRIMA.

Directora General de VÍVEME

President of the ASPRIMA Housing Committee.

Managing Director, VÍVEME

EL REGLAMENTO DE VIVIENDA PROTEGIDA Y EL GRAN RETO DE LA VIVIENDA ASEQUIBLE EN MADRID

THE SOCIAL HOUSING REGULATION AND THE MAJOR CHALLENGE OF AFFORDABLE HOUSING IN MADRID

// Me congratula escribir de nuevo cómo el Reglamento de Vivienda Protegida puede ayudar al gran reto de la vivienda asequible en la Comunidad de Madrid, una vez ya finalizado el periodo de alegaciones del proyecto de decreto, por lo que 17 años después dispondremos de un nuevo Reglamento de Vivienda con importantes novedades.

En 2024, escribía sobre este tema y daba unas pinceladas sobre las medidas a implantar para facilitar, agilizar y simplificar todos los trámites y requisitos para promover y acceder a una vivienda asequible y con mucha satisfacción veo que algunas se han considerado. En otras, seguiré insistiendo en la conveniencia de su implantación.

En primer lugar, como gran novedad se deroga la normativa técnica específica relativa a la vivienda asequible y se revisará únicamente por el técnico municipal el cumplimiento del CTE y las normas de cada localidad. Los servicios técnicos de la Dirección General de Vivienda se circunscribirán a verificar la aptitud urbanística del suelo y a comprobar las superficies útiles de las viviendas y anejos para conceder la calificación provisional.

// It is a pleasure to write again about how the Social Housing Regulation can help address the major challenge of affordable housing in the Community of Madrid, now that the consultation period on the draft decree has concluded. After 17 years, we will have a new Housing Regulation featuring significant changes.

In 2024, I wrote about this topic and outlined some of the measures to be implemented in order to facilitate, streamline and simplify all the procedures and requirements to develop and access affordable housing. I am delighted to see that some of these have been taken into account. As for others, I will continue to insist on the need for their implementation.

Firstly, a major change is the repeal of the specific technical regulations for affordable housing; compliance with the Technical Building Code (CTE) and local municipal standards will now be verified solely by the municipal technical officer. The technical services of the Directorate General for Housing will be limited to verifying the land's suitability for development and checking the usable floor areas of homes and annexes in order to grant provisional certification.



Se deroga la normativa técnica específica relativa a la vivienda asequible y se revisará únicamente por el técnico municipal el cumplimiento del CTE y las normas de cada localidad

La otra gran novedad del Reglamento de Vivienda Protegida es la incorporación de la declaración responsable para la calificación definitiva y visado de contratos, tal y como se hace con la Licencia de Primera Ocupación (LPO), lo que permite reducir considerablemente los plazos de entrega de las viviendas con el consiguiente ahorro de costes financieros.

Sin embargo, tal y como está redactada presenta muchas dudas sobre una cuestión esencial: si la declaración responsable produce efectos plenos desde su presentación o si estos quedan condicionados a actuaciones administrativas posteriores, lo que compromete la seguridad jurídica y afecta directamente al proceso inmobiliario.

Por ello, es fundamental que se revise su redacción para que esté alineada con modelos ya consolidados como la LPO y en la que la declaración responsable sea por sí misma un título habilitante suficiente desde su presentación para la escrituración y entrega de las viviendas, sin perjuicio del control posterior de la Administración.

El proyecto de Decreto recupera la figura del arrendamiento con opción de compra como fórmula a convenir entre las partes, facilitando así el acceso a la propiedad de una vivienda asequible a los jóvenes y familias que inicialmente lo hacen en arrendamiento.

En cuanto a los plazos de protección de la vivienda protegida, el nuevo Reglamento mantiene el plazo de 15 años tanto para venta como para alquiler, si bien establece un plazo indefinido para las viviendas de promoción pública promovidas por la Comunidad de Madrid.

Repeal of the specific technical regulations for affordable housing means that compliance with the Technical Building Code (CTE) and local municipal standards will now be verified solely by the municipal technical officer

The other major change in the Social Housing Regulation is the introduction of the statement of compliance for final certification and the approval of contracts, as is already the case under the First Occupancy Licence (LPO), significantly reducing housing delivery times, and resulting in financial cost savings.

However, as it stands, the wording raises many doubts regarding a key issue: whether the statement of compliance takes full effect from the moment of its submission or whether its effects are conditional upon subsequent administrative actions, which compromises legal certainty and has a direct impact on the real estate transaction process.

It is, therefore, essential to revise the wording in order to bring it into line with established models such as the LPO, whereby the statement of compliance constitutes, in itself, sufficient authorisation, from the moment of its submission, for the signing of deeds and handover of the properties, without prejudice to subsequent checks by the authorities.

The draft decree reinstates the concept of rent-to-buy as a formula to be agreed upon between the parties, thereby facilitating access to affordable home ownership for young people and families who will begin by renting.

Regarding the protection periods for social housing, the new regulation maintains the 15-year period for both sale and rent, although they establish an indefinite period for publicly-protected housing developed by the Community of Madrid.



El nuevo Reglamento mantiene el cómputo de superficies y el sistema de cálculo de los precios máximos de venta, para las viviendas, los garajes, los trasteros y las zonas comunes, si bien, dada la continua escasez de oferta, la dificultad económico-financiera de promover en algunas zonas y los cambios de diseños arquitectónicos requeridos por la demanda actual, sería aconsejable revisar estos parámetros y permitir un mayor cómputo de superficies de terrazas, plazas de garaje e incluso de zonas de uso comunitario que ajusten el precio a las superficies reales de cada tipología de vivienda.

A partir de la publicación del nuevo Decreto, el precio a aplicar en las viviendas protegidas en venta será el del momento de la concesión de la calificación provisional y no el de la solicitud. Esta diferencia permitirá una optimización del proceso inmobiliario y una mejor planificación y gestión de expedientes para la Administración.

Me gustaría destacar un aspecto muy positivo del Reglamento, que permite transformar locales en viviendas como medida para incrementar la oferta residencial. Esta iniciativa debería ir en la línea de la Ley 3/2024, para introducir un mecanismo más ambicioso, aunque sea con un carácter temporal y extraordinario, y permitir su aplicación aun cuando el planeamiento urbanístico no lo contemple expresamente.

También tenemos aspectos que han generado mucha preocupación, tanto entre los demandantes como los promotores y que confío que se modifiquen en el texto definitivo tras el plazo de alegaciones. Se trata del establecimiento de un nuevo requisito de empadronamiento en la Comunidad de Madrid, durante 10 años para venta y cinco años para el alquiler.

Este nuevo requisito debe eliminarse, ya que es una medida extremadamente restrictiva que limita la demanda, afecta a la movilidad laboral y a la atracción de talento y mano de obra en nuestra comunidad tan necesaria para nuestro crecimiento económico. En caso de querer mantenerlo, debería circunscribirse solo para aquellas iniciativas de promoción pública promovidas por la Comunidad de Madrid, tal y como se establece para el plazo de protección.

Por último, el proyecto de Decreto no incorpora medidas orientadas a limitar el precio del suelo. Desde mi punto de vista, esta carencia supone una clara disfunción, ya que impide actuar sobre uno de los factores clave que condicionan la viabilidad de la vivienda protegida. La evolución de los precios del suelo, conforme a la pura lógica de la oferta y la demanda, está alcanzando importes que, en muchos casos, hacen inviable su desarrollo por promotores privados.

The new regulation maintains the method of calculating floor areas and the system for determining maximum sale prices for homes, garages, storage rooms and communal areas. However, given the continuing shortage of housing supply, the economic and financial difficulties of developing in certain areas, and the changes in architectural design required by current demand, it would be advisable to review these parameters and allow a greater proportion of the floor areas of terraces, parking spaces, and even communal areas, to be included in the calculation, in order to align the price with the actual floor area of each type of housing.

Following the publication of the new decree, the price to be applied to social housing for sale will be that at the time of the provisional certification being granted, rather than at the time of application. This change will allow for a streamlining of the real estate development process and improved planning and application processing for the public administration.

I would like to highlight a very positive aspect of the regulation, which allows commercial premises to be converted into housing as a measure to increase the residential housing stock. This measure should align with Law 3/2024, to introduce a more ambitious mechanism, albeit of a temporary and extraordinary nature, and allowing its application even in cases where urban planning does not expressly provide for it.

There are also aspects that have caused considerable concern, both amongst housing applicants and developers, and which I trust will be amended in the final text following the consultation period. This concerns the introduction of a new residency registration requirement in the Community of Madrid: 10 years for sale and five years for rental.

This new requirement must be removed, as it is an extremely restrictive measure that limits demand, and affects labour mobility and the attraction of talent and labour to our region, which is so necessary for our economic growth. If it is to be maintained, it should be restricted solely to publicly-protected housing developed by the Community of Madrid, as for the protection period established.

Finally, the draft decree does not include measures aimed at limiting land prices. In my view, this omission constitutes a clear shortcoming, as it prevents action being taken on one of the key factors determining the viability of social housing. The increase in land prices, driven purely by the logic of supply and demand, is reaching levels which, in many cases, make real estate development by private developers unviable.



La evolución de los precios del suelo, conforme a la pura lógica de la oferta y la demanda, está alcanzando importes que, en muchos casos, hacen inviable su desarrollo por promotores privados

The increase in land prices, driven purely by the logic of supply and demand, is reaching levels which, in many cases, make real estate development by private developers unviable

En la actual legislatura, la Comunidad de Madrid, a través del Pacto Regional de la Vivienda, ha puesto en marcha más de una decena de medidas para impulsar la producción de viviendas protegidas, medidas valientes como la transformación de suelos de otros usos, como oficinas y dotacionales, en suelos residenciales para vivienda protegida, incremento de edificabilidad o densidad en suelos de vivienda protegida, programas para incrementar al 100% la financiación para jóvenes o financiación de suelos protegidos a través de aval Madrid.

La aprobación del nuevo Decreto de Vivienda Protegida es uno de los últimos instrumentos a desarrollar dentro del Pacto Regional por la Vivienda, tiene por objetivo regular el marco jurídico de la producción de la vivienda protegida combinando las demandas de los ciudadanos, el derecho a una vivienda digna y la estimulación del sector inmobiliario para su producción.

Estoy segura de que, con algunas modificaciones a incorporar en el texto definitivo, el Reglamento de Vivienda va a permitir a la iniciativa privada incrementar la oferta de vivienda asequible en la región, lo que posibilitará que nuestros jóvenes puedan comenzar su proyecto vital con la estabilidad que supone tener un hogar.

During the current legislative term, the Community of Madrid has introduced more than ten measures, through the Regional Housing Pact, to boost the construction of social housing, including bold initiatives such as the conversion of land currently used for other purposes, such as offices and public facilities, into residential land for social housing, increasing the buildable area or density on social housing land, as well as programmes to increase financing for young people to 100%, and the financing of social housing land through Aval Madrid.

The approval of the new Social Housing decree is one of the latest instruments to be developed within the Regional Housing Pact; its aim is to regulate the legal framework for the provision of social housing by balancing citizens' demands, the right to decent housing and boosting the real estate sector to facilitate housing production.

I am confident that, with a few amendments to be incorporated into the final text, the Housing Regulation will enable the private sector to increase the supply of affordable housing in the Community of Madrid, which will allow our young people to start their lives with the stability that comes from having a home.



25 Aniversario
exacon
smart LIVING



La mejor forma de **vivir el futuro** es construirlo



www.exxacon.es



SIN LUZ NO HAY CASAS

NO ELECTRICITY, NO HOMES

FERNANDO MOLINER

CEO de Activitas y Vicepresidente de ASPRIMA
CEO, Activitas and Vice-President, ASPRIMA



// En la España del siglo XXI, campeona europea en generación de energía renovable, con cerca de 150.000 MW de potencia instalada (el 76% de origen renovable) y una demanda que rara vez supera los 40.000 MW, surge una pregunta inevitable: **¿cómo es posible que no dispongamos de capacidad suficiente para afrontar uno de los mayores problemas nacionales, la emergencia habitacional?** La respuesta no está en la generación, sino en el acceso a la red de distribución.

La distribución eléctrica en España es una actividad fuertemente regulada. Las compañías distribuidoras operan como **monopolios naturales en sus respectivas áreas geográficas**. Sus ingresos provienen de los peajes de acceso y uso y sus inversiones están condicionadas por planes quinquenales aprobados por el ministerio competente. Esta rigidez resulta difícil de justificar en un país que aspira a electrificarse plenamente y en un entorno de transformación económica acelerada. A ello se suman procedimientos administrativos largos y complejos para cualquier nueva infraestructura.

Las cifras son elocuentes. Un informe de AELEC indicaba que **más del 88% de los nodos presentan saturación**. A diciembre de 2024, existían más de **67.100 MW solicitados**, volumen equivalente a casi la mitad de la potencia instalada en España y un 50% superior al pico histórico de demanda registrado en 2007.

// An inevitable question arises in 21st-century Spain, European leader in renewable energy generation, with nearly 150,000 MW of installed capacity (76% from renewable sources) and a demand that rarely exceeds 40,000 MW: **how is it possible that we do not have sufficient capacity to address one of the country's biggest problems, the housing crisis?** The answer lies not in generating electricity, but in access to the distribution network.

Electricity distribution in Spain is a heavily regulated activity. Distribution companies operate as **natural monopolies in their respective geographical areas**. Their revenue comes from access and usage charges, and their investments are based on five-year plans approved by the relevant ministry. This rigidity is difficult to justify in a country that aspires to full electrification, and in a context of rapid economic transformation. Added to this are lengthy and complex administrative procedures for any new infrastructure.

The figures speak for themselves. A report by the Spanish Association of Electricity Companies (AELEC) indicated that **more than 88% of nodes are at saturation point**. As of December 2024, there were more than **67,100 MW of pending connection requests**, a volume equivalent to almost half of Spain's installed capacity and 50% higher than the historical demand peak recorded in 2007.



Los nuevos desarrollos urbanísticos representan apenas 6.700 MW, alrededor del 10% de la potencia total solicitada

De esa potencia solicitada, 19.200 MW corresponden a centros de datos, 18.600 MW a proyectos industriales y 12.500 MW a almacenamiento con baterías. En contraste, los nuevos **desarrollos urbanísticos representan apenas 6.700 MW, alrededor del 10% del total**. Si la vivienda constituye una emergencia social, resulta razonable plantear su priorización en la asignación de capacidad.

La CNMC está llevando a cabo un análisis exhaustivo para identificar con precisión quién ha solicitado capacidad, en qué cuantía y en qué nodos, con el fin de **detectar posibles duplicidades**. Se trata del primer ejercicio de carácter forense de esta magnitud en España. El objetivo es disponer de una radiografía realista de la saturación y, en su caso, adoptar decisiones de ordenación y priorización.

El diagnóstico afecta a los cerca de 800.000 kilómetros de redes eléctricas del país, tanto a la red de transporte gestionada por Red Eléctrica (Redeia) como a las redes de distribución de media y baja tensión, operadas por las principales compañías eléctricas, con aproximadamente 6.000 subestaciones o nodos.

En este contexto, APCEspaña ha advertido de que la insuficiente capacidad de red y la falta de coordinación entre planificación eléctrica, urbanística y de vivienda se han convertido en un **cuello de botella estructural para el desarrollo residencial**, especialmente en el ámbito de la vivienda asequible. La asociación reclama mayor coordinación institucional entre el MITERD y el MIVAU.

En la misma línea propositiva, **ASPRIMA** ha impulsado el informe **Infraestructura eléctrica y vivienda: soluciones para que la red eléctrica permita un mayor acceso a la vivienda en España**, donde se identifican los principales obstáculos derivados de la infraestructura eléctrica y se plantean medidas concretas.

El informe señala cinco áreas prioritarias: capacidad y planificación de la red; optimización de la infraestructura existente; agilización

New urban housing developments account for just 6,700 MW, around 10% of the total requested

Of these pending connection requests, 19,200 MW correspond to data centres, 18,600 MW to industrial projects and 12,500 MW to battery storage. In contrast, new **urban housing developments account for just 6,700 MW, around 10% of the total**. If housing constitutes a social emergency, it is reasonable to propose prioritising it in capacity allocation.

The National Commission on Markets and Competition (CNMC) is carrying out a comprehensive analysis to identify precisely who has requested capacity, in what amount and at which nodes, with the aim of **detecting possible duplications**. This is the first forensic exercise of this magnitude in Spain. The aim is to obtain a realistic picture of the saturation and, where appropriate, to take decisions on planning and prioritisation.

The analysis covers approximately 800,000 kilometres of electricity networks across the country, including the transmission network managed by Red Eléctrica (Redeia) and the medium and low voltage distribution networks operated by the main electricity companies, comprising approximately 6,000 substations or nodes.

In this context, the Spanish Association of Developers and Builders (APCEspaña) has warned that insufficient grid capacity and the lack of co-ordination between electricity, urban planning and housing planning have become a **structural bottleneck for residential development**, particularly in the area of affordable housing. The association is calling for greater institutional co-ordination between the Ministry for Ecological Transition and the Demographic Challenge (MITERD) and the Ministry of Housing and the Urban Agenda (MIVAU).

Similarly, **ASPRIMA** has produced the report **Electricity Infrastructure and Housing: Solutions for enabling the electricity network to support greater access to housing in Spain**, which identifies the main obstacles arising from electricity infrastructure and sets out specific measures.

The report identifies five priority areas: network capacity and planning; optimisation of existing infrastructure; streamlining



administrativa; certidumbre en la ejecución; y adecuación del coste y dimensionamiento. Para cada ámbito se formulan propuestas regulatorias específicas, con un total de 16 medidas orientadas a acelerar los procesos de suministro eléctrico para vivienda.

Entre las iniciativas destacadas figuran: flexibilizar la inversión en redes permitiendo anticipaciones y acumulación de inversiones no ejecutadas; crear mesas obligatorias de coordinación entre comunidades autónomas, ayuntamientos, promotores y distribuidoras; priorizar infraestructuras vinculadas a planeamientos aprobados; introducir criterios de prioridad en el acceso para usos estratégicos como la vivienda; permitir reservas progresivas de potencia vinculadas a hitos de ejecución; implantar un contrato de flexibilidad residencial con compensación; establecer unidades municipales de optimización energética en ciudades de más de 50.000 habitantes; vincular la vigencia de los informes de viabilidad a la aprobación definitiva del planeamiento; y crear una ventanilla única autonómica con silencio administrativo positivo.

Somos conscientes de la complejidad del problema y del elevado número de agentes implicados. Precisamente por ello, desde ASPRIMA reiteramos nuestra disposición a colaborar con todas las administraciones y operadores para encontrar soluciones realistas que permitan, en definitiva, tener luz y entregar casas.

Entre las iniciativas destacadas figura flexibilizar la inversión en redes permitiendo anticipaciones y acumulación de inversiones no ejecutadas

of administrative processes; certainty in implementation; and appropriate cost and sizing. Specific regulatory proposals are formulated for each area, with a total of 16 measures aimed at accelerating electricity supply processes for housing.

Key initiatives include: making investment in networks more flexible by allowing advance payments and the carry-over of unused investment; establishing mandatory co-ordination bodies between autonomous communities, local councils, developers and distributors; prioritising infrastructure linked to approved planning schemes; introducing priority access criteria for strategic uses such as housing; allowing progressive power reserves linked to implementation milestones; introducing a residential flexibility contract with compensation; establishing municipal energy optimisation units in cities with more than 50,000 inhabitants; linking the validity of feasibility reports to the final approval of planning; and creating a single point of contact at autonomous community level with positive administrative silence.

We are aware of the complexity of the problem and the large number of stakeholders involved. It is precisely for this reason that, at ASPRIMA, we reiterate our willingness to collaborate with all the public administrations and operators to find realistic solutions that will ultimately allow us to access electricity and deliver homes.

Key initiatives include making investment in networks more flexible by allowing advance payments and the carry-over of unused investment



Pioneros en el desarrollo de soluciones industrializadas para envolvertes de fachada

Desde hace más de tres décadas fabricamos e instalamos paneles de hormigón prefabricado y GRC® para los proyectos más exigentes. Industrialización, precisión y soluciones a medida al servicio de la arquitectura contemporánea.

www.preinco.com





LA LIMITADA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA MANTIENE LA PRESIÓN SOBRE EL MERCADO RESIDENCIAL ESPAÑOL

THE LIMITED CAPACITY TO PRODUCE NEW HOUSING CONTINUES TO PUT PRESSURE ON SPAIN'S HOUSING MARKET



MAR SANTANA

Directora de Negocio Inmobiliario y
Promotor de CaixaBank
Real Estate and Development
Director, CaixaBank

// El mercado residencial español atraviesa una fase de elevada actividad que se ha consolidado durante los últimos ejercicios. El cierre de 2025 confirmó un volumen de compraventas excepcionalmente alto, con más de 714.000 operaciones, un registro que no se observaba desde antes de la crisis financiera. Esta fortaleza responde a la confluencia de factores estructurales y coyunturales que siguen impulsando la demanda. Sin embargo, el mercado continúa condicionado por una restricción persistente de la oferta, especialmente de nueva construcción, lo que está intensificando las tensiones sobre los precios y agravando los problemas de accesibilidad.

UNA DEMANDA SÓLIDA APOYADA EN FUNDAMENTOS ROBUSTOS

En 2025, las compraventas crecieron un 11,5%, tras haber aumentado cerca de un 10% en 2024, situando la actividad en niveles históricamente elevados (unas 714.200 transacciones). Este dinamismo se explica por unos tipos de interés estables en niveles bajos, el continuo aumento de la población, con unos 500.000 habitantes adicionales al año desde 2021, y la recuperación de la renta real disponible de los hogares al compás de una intensa creación de empleo. A pesar de esa fortaleza, en 2025 comenzaron a apreciarse las primeras señales de estabilización en el ritmo de crecimiento de las transacciones. Tras un primer semestre muy dinámico, con tasas de crecimiento de dos dígitos, la segunda mitad del año mostró una evolución más contenida y volátil, en parte por el "efecto

// The Spanish housing market is experiencing a high level of activity, which has been established over recent years. The end of 2025 saw an exceptionally high volume of sales, with over 714,000 transactions, a figure not seen since before the financial crisis. This strength is due to a combination of structural and cyclical factors that continue to drive demand. However, market performance continues to be strained by a persistent shortage of supply, particularly in the new-build segment, which is exerting significant upward pressure on prices and exacerbating housing affordability.

STRONG DEMAND UNDERPINNED BY ROBUST FACTORS

In 2025, home sales increased by 11.5%, having increased by around 10% in 2024, bringing activity to historically high levels (around 714,200 transactions). This dynamism is explained by stable and low interest rates, steady population growth, with around 500,000 additional inhabitants per year since 2021, and the recovery of real disposable income in line with intense job creation. Despite this strong demand, the first signs of stabilisation in the growth rate of transactions began to emerge in 2025. Following a highly dynamic first half of the year, with double-digit growth rates, the second half of the year exhibited more subdued, volatile behaviour, partly due to the 'step effect', through comparison with an exceptionally strong period in 2024.



escalón", al compararse con un periodo excepcionalmente fuerte en 2024. Asimismo, se observan cambios relevantes en la composición de la demanda. Por un lado, la participación de compradores extranjeros no residentes se ha reducido en 2025. Tras alcanzar un peso cercano al 8% en 2024, su cuota descendió hasta el 6,8%. Este ajuste ha sido especialmente visible en algunas zonas turísticas.

Por otro lado, también se aprecian cambios en los patrones de financiación. La proporción de compraventas realizadas sin hipoteca se redujo en torno a cinco puntos porcentuales en 2025. Este descenso sugiere una menor presencia relativa de compradores con elevada capacidad de ahorro previo.

El análisis por provincias revela una creciente disparidad territorial. Mientras que algunos mercados del interior continúan mostrando un notable dinamismo, con incrementos significativos de las compraventas, los grandes núcleos urbanos y las principales áreas metropolitanas parecen avanzar hacia una fase de normalización. Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, registran niveles elevados de actividad, pero con tasas de crecimiento más moderadas.

LA OFERTA SIGUE SIN RESPONDER AL RITMO DE LA DEMANDA Y AUMENTA EL DÉFICIT DE VIVIENDA

Frente a la fortaleza de la demanda, la oferta de vivienda nueva continúa siendo claramente insuficiente. A pesar del aumento de los

Likewise, significant changes can be observed in the composition of demand. On one hand, demand among non-resident foreign buyers fell in 2025. After around 8% in 2024, their share fell to 6.8%. This adjustment has been particularly noticeable in some tourist areas.

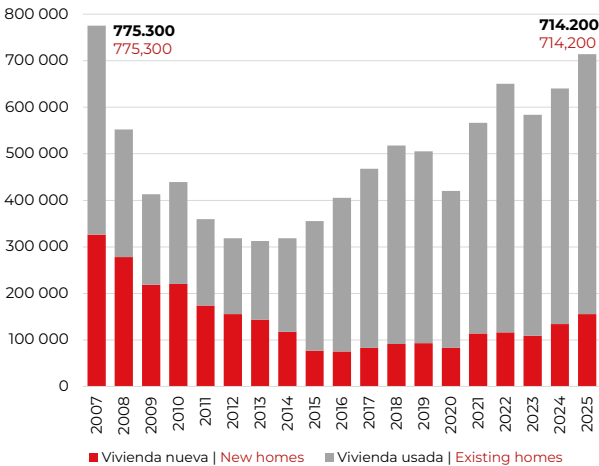
On the other hand, changes in the financing pattern can be seen. The proportion of sales completed without a mortgage fell by around five percentage points in 2025. This decline suggests a relatively lower presence of buyers with high prior savings capacity.

Analysis by province reveals a growing disparity between regions. While some markets inland continue to show strong dynamism, with significant increases in sales, the major urban centres and metropolitan areas appear to be moving towards a phase of normalisation. Madrid, Barcelona, Valencia and Malaga still showed high levels of activity, but with more moderate growth rates.

SUPPLY CONTINUES TO FAIL TO KEEP UP WITH DEMAND AND THE HOUSING DEFICIT IS GROWING

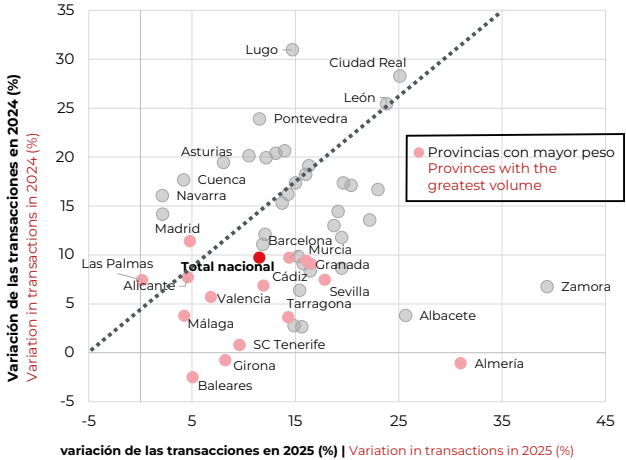
Against a backdrop of strong demand, the new housing supply is clearly inadequate. Despite the increase in new-build permits in 2024 and 2025, actual production capacity remains well below the needs arising from the creation of new households. In 2025, the total number of permits exceeded 160,000 units (+6.9%), the highest figure since 2008. However, net household creation was more than 220,000 households in the same year.

**NÚMERO DE TRANSACCIONES
NUMBER OF TRANSACTIONS**



Fuente: CaixaBank Research, a partir de los datos del INE

**TRANSACCIONES DE VIVIENDA POR PROVINCIAS
HOUSING TRANSACTIONS BY PROVINCE**



Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE).



visados de obra nueva registrado en 2024 y 2025, la capacidad efectiva de producción sigue muy por debajo de las necesidades derivadas de la creación de nuevos hogares. En 2025, los visados totales superaron las 160.000 unidades (+ 6,9%), el registro más elevado desde 2008, pero esta cifra contrasta con una creación neta de más de 220.000 hogares.

Además, la brecha entre los proyectos iniciados y las viviendas terminadas se ha ampliado. Durante los últimos 12 meses hasta septiembre, el número de viviendas finalizadas apenas superó las 80.000 unidades, con un crecimiento muy moderado respecto al año anterior (5,4% en tasa interanual acumulado a 12 meses). La escasez de mano de obra cualificada en el sector de la construcción, los retrasos en los suministros de materiales, las limitaciones en el acceso a infraestructuras clave, como las conexiones eléctricas, y la elevada carga regulatoria están ralentizando los plazos de ejecución. A ello se añade la complejidad de los procesos urbanísticos y la lentitud en la concesión de licencias.

Esta insuficiente capacidad de producción de vivienda nueva hace que el déficit de oferta existente continúe aumentando. Según nuestras estimaciones, se ha generado en España un déficit cercano a las 740.000 unidades entre 2021 y 2025, como consecuencia de la creación de más de 1,2 millones de hogares en este periodo y de un volumen de vivienda

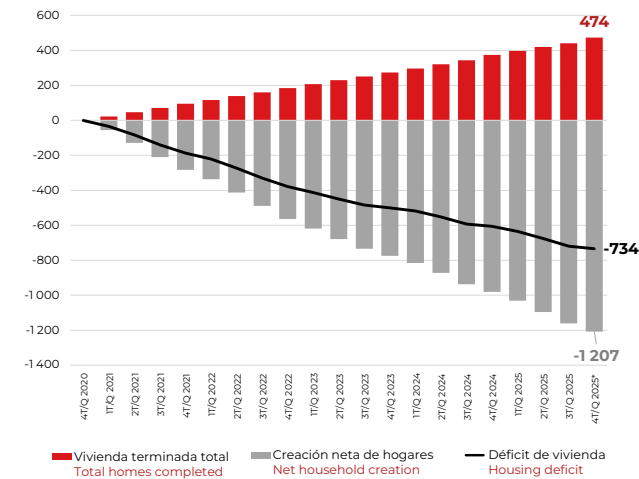
Furthermore, the gap between projects commenced and homes actually completed has widened. Over the trailing 12 months to September, the number of completed homes barely exceeded 80,000 units, with moderate growth compared to the previous year (5.4% year-on-year over 12 months). The shortage of skilled labour in the construction sector, delays in the supply of materials, limitations on access to key infrastructure such as electricity connection, and the heavy regulatory burden are slowing down completion times. Added to this are the complexity of planning processes and slowness in the granting of permits.

This insufficient capacity to produce new homes means that the existing supply deficit continues to grow. According to our estimates, a deficit of around 740,000 units has emerged in Spain between 2021 and 2025, as a result of the creation of more than 1.2 million households during this period, and a volume of completed housing which falls short of 500,000 units. A substantial part of the deficit is located in the major urban markets and the most dynamic provinces of the Mediterranean arc, where demand pressure is greatest. Furthermore, new housing development is not growing at the necessary rate in precisely these areas.

This supply shortfall has particularly significant implications for the affordable housing sector and the rental market. The shortage of new

ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE VIVIENDA ENTRE 2021 Y 2025 ESTIMATED HOUSING DEFICIT BETWEEN 2021 AND 2025

MILES DE UNIDADES | THOUSANDS OF UNITS



Nota: (*) El dato de vivienda terminada total para el 4T es estimación propia.

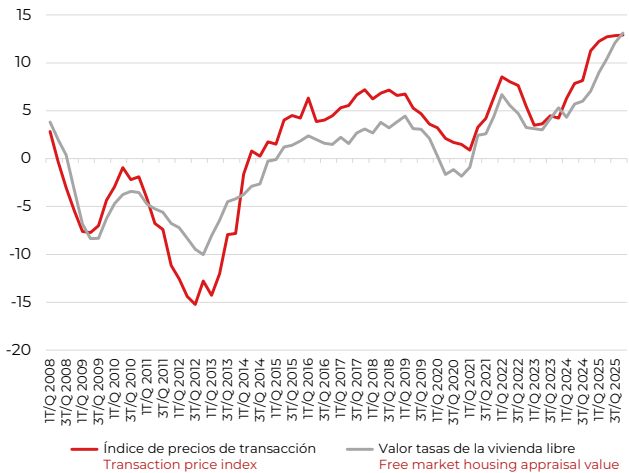
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (hogares) y MIVAU.

Nota: (*) The total number of homes completed is an internal estimate.

Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE) (households) and the Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU).

INDICADORES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA HOUSING PRICE INDICATORS

VARIACIÓN INTERANUAL (%) | YEAR-ON-YEAR (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de los datos del INE y MIVAU.

Source: CaixaBank Research, based on data from the Spanish National Statistics Institute (INE) and the Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU).



terminada que no alcanza las 500.000 unidades. Una parte sustancial del déficit se localiza en los grandes mercados urbanos y en las provincias más dinámicas del arco mediterráneo, donde la presión de la demanda es mayor. Además, la nueva promoción no está creciendo con la intensidad necesaria precisamente en estos territorios.

Esta insuficiencia de la oferta tiene implicaciones especialmente relevantes en el ámbito de la vivienda asequible y del mercado del alquiler. La escasez de nueva producción en los segmentos de precio más accesible (se terminaron 14.300 viviendas de VPO en los últimos 12 meses hasta septiembre de 2025), unida a la concentración del déficit en grandes áreas urbanas y mercados dinámicos, está intensificando las tensiones en el alquiler, donde la demanda de primera residencia sigue creciendo con fuerza. La limitada disponibilidad de vivienda en alquiler, tanto pública como privada, está presionando al alza los precios y reduciendo las opciones residenciales para hogares jóvenes, trabajadores con rentas medias y colectivos con menor capacidad financiera.

PRECIOS AL ALZA, CON DIFERENCIAS REGIONALES

La persistencia del desequilibrio entre oferta y demanda sigue trasladándose de forma directa a los precios de la vivienda. A finales de 2025, los principales indicadores mostraban una aceleración del crecimiento interanual, con aumentos cercanos al 13% tanto en los precios de transacción como en el valor tasado de la vivienda libre. Aunque los diferentes indicadores de precios han marcado nuevos máximos desde 2008, en términos reales, el precio de la vivienda aún se encuentra alejado de máximos (cerca de un 15% por debajo, en el caso de los precios de transacción del INE).

ESTABILIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD Y AJUSTES GRADUALES

De cara a los próximos dos años, el escenario central apunta a una estabilización de la actividad inmobiliaria en niveles elevados, sostenida por unos fundamentos de demanda todavía sólidos (mercado laboral resiliente, crecimiento demográfico y condiciones financieras relativamente favorables), aunque con crecientes limitaciones de accesibilidad en las grandes ciudades. Por el lado de la oferta, la mejora prevista será gradual y previsiblemente insuficiente para cerrar el déficit acumulado de vivienda nueva, lo que mantendrá el desequilibrio estructural y favorecerá un crecimiento de los precios en 2026-2027, si bien a ritmos más moderados y con elevada heterogeneidad territorial. Este escenario podría verse alterado por el conflicto entre EE.UU.-Israel e Irán, cuyos principales riesgos para el sector se concentran en el aumento de los costes, especialmente de materiales intensivos en energía, y en un posible deterioro de las condiciones financieras y de la confianza, que podría retrasar decisiones de inversión y moderar la demanda residencial.

homes in the most affordable price segments (14,300 social housing units were completed in the trailing 12 months to September 2025), combined with the concentration of the deficit in large urban areas and dynamic markets, is intensifying pressure on the rental market, where demand for first homes continues to grow strongly. The limited availability of rental housing, both public and private, is pushing prices upwards and reducing housing options for young households, middle-income workers and groups with lower financial means.

PRICES CONTINUE TO RISE, WITH HIGHLY UNEVEN BEHAVIOUR BETWEEN REGIONS

The persistent imbalance between supply and demand continues to have a direct impact on house prices. By the end of 2025, the main indicators showed an acceleration in year-on-year growth, with increases of around 13% in both transaction prices and the appraisal value of unsubsidised housing. Although several price indicators have reached new highs since 2008, in real terms, house prices are still below their peaks (around 15% below, according to National Statistics Institute (INE) data on transaction prices).

STABILISATION OF ACTIVITY AND GRADUAL ADJUSTMENTS

Looking ahead to the next two years, the central scenario points to a stabilisation of real estate activity at high levels, supported by demand factors that remain solid (a resilient labour market, population growth and relatively favourable financial conditions), although with housing affordability constraints in major cities. On the supply side, the expected improvement will be gradual and likely insufficient to close the accumulated deficit in new homes, thereby maintaining the structural imbalance and fostering an increase in prices in 2026–2027, albeit at more moderate rates and with significant territorial disparity. This scenario could be disrupted by the conflict between the US, Israel and Iran, the main risks of which, for the sector, centre on rising costs, particularly for energy-intensive materials, and a potential deterioration in business and household confidence, which could delay investment decisions and moderate housing demand.

Máxima
iluminación natural,
aire fresco y la
calidad de VELUX
también en
cubierta plana



Más en [velux.es](https://www.velux.es)



50
VELUX AÑOS
en España

VELUX®



PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR

KEY SECTOR INDICATORS

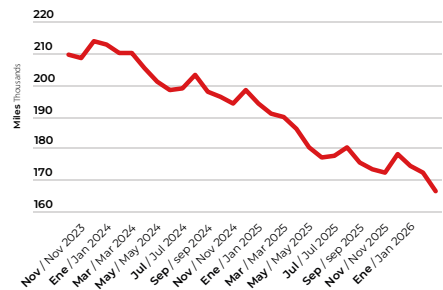
PARO | UNEMPLOYMENT

	Parados Unemployed	Var. Anual Annual variation	Ocupados Employed	Var. Anual Annual variation
TOTAL	2.419.712 2,419,712	-6,22% -6.22%	21.882.147 21,882,147	2,46% 2.46%
Construcción Construction	166.237 166,237	-12,34% -12.34%	1.441.311 1,441,311	0,22% 0.22%

DATOS FEBRERO 2026 DATA FROM FEBRUARY 2026

Evolución parados en construcción

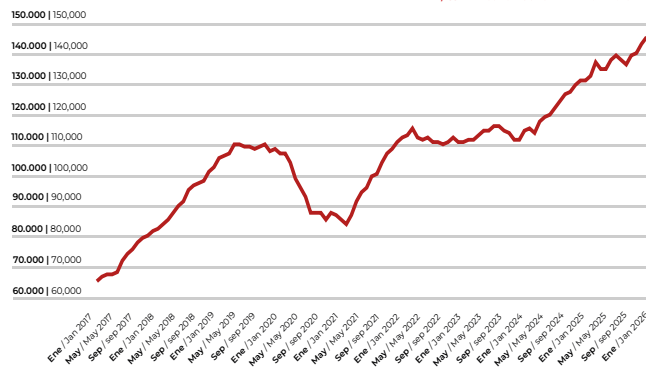
The evolution of unemployment in the construction sector



VISADOS DE OBRA NUEVA | NEW BUILD PERMITS

ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA

Nacional
Spain



*ACUMULADO 12 MESES. FEBRERO 2025 A ENERO 2026

**12 MONTH-CUMULATIVE DATA. FEBRUARY 2025 - JANUARY 2026

+1,6%
+1,6%
139.016 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025
139,016 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2025
141.239 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2026*
141,239 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2026*

-0,5%
-0,5%
18.568 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2025
18,568 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2025
18.480 VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2026**
18,480 NEW CONSTRUCTION PERMITS IN 2026**

CAM
CAM



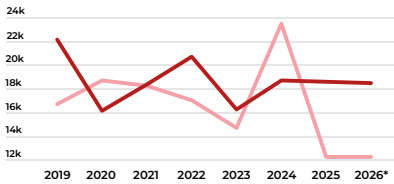
**LOS GRÁFICOS MUESTRAN DATOS ACUMULADOS A 12 MESES

**12 MONTH-CUMULATIVE DATA IS SHOWN IN THE GRAPHS

CERTIFICADOS FIN DE OBRA | CONSTRUCTION COMPLETION CERTIFICATES

	Nº (ene.) N° (jan.)	% Interanual % Year-on-year
Nacional Spain	7.247 7,247	8,7% 8.7%
CAM	986 986	-3,3% -3,3%

	Año 2026* Year 2026*	Año 2025* Year 2025*
Nacional Spain	88.831 88,831	88.254 88,254
CAM	12.182 12,182	12.216 12,216



CERTIFICADOS FIN DE OBRA
CONSTRUCTION COMPLETION
CERTIFICATES

VISADOS OBRA NUEVA
NEW CONSTRUCTION
PERMITS

*ACUMULADO 12 MESES. FEBRERO 2025 A ENERO 2026 **12 MONTH-CUMULATIVE DATA. FEBRUARY 2025 - JANUARY 2026

-48%

Según los datos acumulados en los últimos doce meses, se ha producido un descenso en los certificados de fin de obra en la CAM con respecto al año anterior.

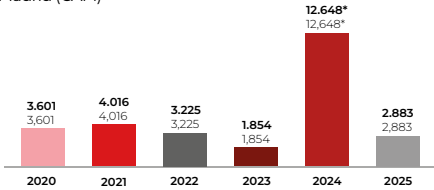
According to 12-month cumulative data, there has been a decrease in the number of construction completion certificates in the Community of Madrid (CAM) compared to the previous year.

CALIFICACIONES PROVISIONALES PROVISIONAL CERTIFICATION

	Año 2025 Year 2025	Año 2024 Year 2024
Nacional Spain	15.503 15,503	23.967 23,967
CAM CAM	2.883 2,883	12.648* 12,648*

Evolución calificaciones provisionales CAM

Evolution of provisional certification in the Community of Madrid (CAM)

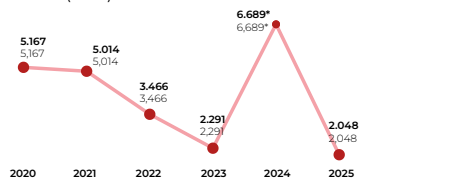


CALIFICACIONES DEFINITIVAS FINAL GRADES

	Año 2025 Year 2025	Año 2024 Year 2024
Nacional Spain	11.104 11,104	14.371 14,371
CAM CAM	2.048 2,048	6.689* 6,689*

Evolución calificaciones definitivas CAM

Evolution of final certification in the Community of Madrid (CAM)



HIPOTECAS | MORTGAGES

	2026*	Interannual Year-on-year
Nacional Spain	503.288 503,288	0,4% 0.4%
CAM CAM	73.876 73,876	0,3% 0.3%

	Nº (dic) Nº (dec.)	Interannual Year-on-year
Nacional Spain	40.273 40,273	5,82% 5.82%
CAM CAM	5.246 5,246	4,23% 4.23%

*2024 ES UN AÑO ESTADÍSTICAMENTE ANÓMALO AL CONCENTRAR CALIFICACIONES PROVISIONALES Y DEFINITIVAS DEL PLAN VIVE CORRESPONDIENTES A 2022, 2023 Y 2024.
*2024 IS A STATISTICAL ANOMALY AS IT INCLUDES PROVISIONAL CERTIFICATION AND FINAL CERTIFICATION PERTAINING TO 2022, 2023 AND 2024 AS PART OF THE PLAN VIVE.

Importe hipotecas CAM CAM mortgage amount

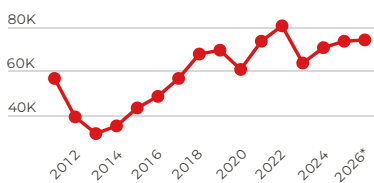
El importe de las hipotecas constituidas en la CAM ascendió, en enero, a 1.344 millones de €. La variación interanual supuso un incremento del 15,5%.

The mortgage amount taken out in the Community of Madrid increased in January, to 1.344 billion Euros. The year-on-year change increased by 15.5%.

Evolución hipotecas CAM

Evolution of mortgages in the Community of Madrid (CAM)

ACUMULADO 12 MESES | 12 MONTH-CUMULATIVE DATA



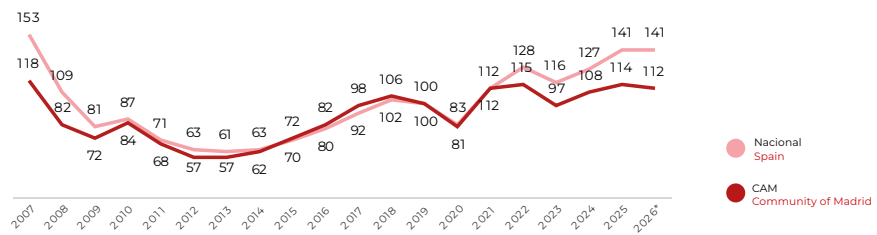
TRANSACCIONES | TRANSACTIONS

	Nº (ene.) Nº (jan.)	Interannual Year-on-year
Nacional Spain	57.489 57,489	-5,2% -5.2%
CAM CAM	5.668 5,668	-20% -20%

	2026	Interannual Year-on-year
Nacional Spain	711.076 711,076	-0,4% -0.4%
CAM CAM	80.247 80,247	-1,76% -1.76%

Índice de transacciones | Transactions index

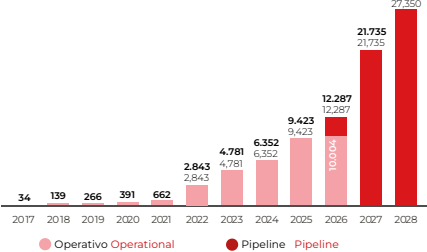
Base 2019=100 | Based on 2019=100



FLEX LIVING CAM (CBRE)

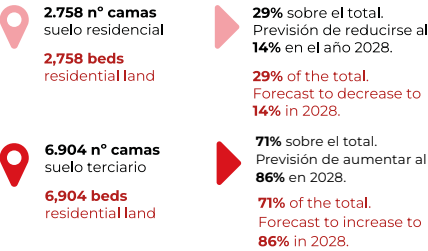
Evolución nº de camas

Evolution in the number of beds



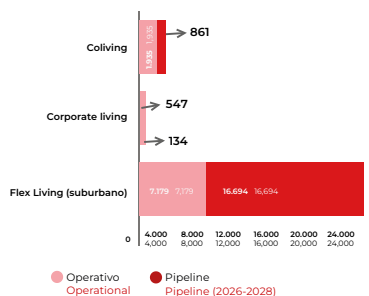
Datos acumulados hasta el 1T de 2026

Cumulative data to Q1 2026



Nº de camas por tipología

Number of beds per type



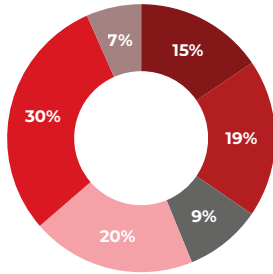
Fuentes consultadas: INE; Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones; Ministerio de Trabajo y Economía Social; MIVAU; CBRE (datos de camas en edificios completos).
Sources: Spanish National Statistics Institute (INE), Ministry of Inclusion, Social Security and Migration, Ministry of Labour and Social Economy, Ministry of Housing and Urban Agenda (MIVAU), CBRE (data on number of beds in completed buildings).



PRINCIPALES DATOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

KEY INVESTMENT INDICATORS IN SPAIN

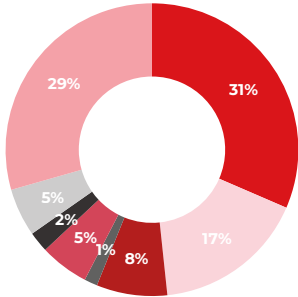
INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2025, POR SECTOR (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2025 - BY SECTOR (%)



■ OFICINAS/OFFICES ■ RETAIL ■ ALTERNATIVOS/ALTERNATIVE
■ LOGÍSTICA/LOGISTICS ■ HOTELES/HOTELS ■ MULTIFAMILY

FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.iberian.property)

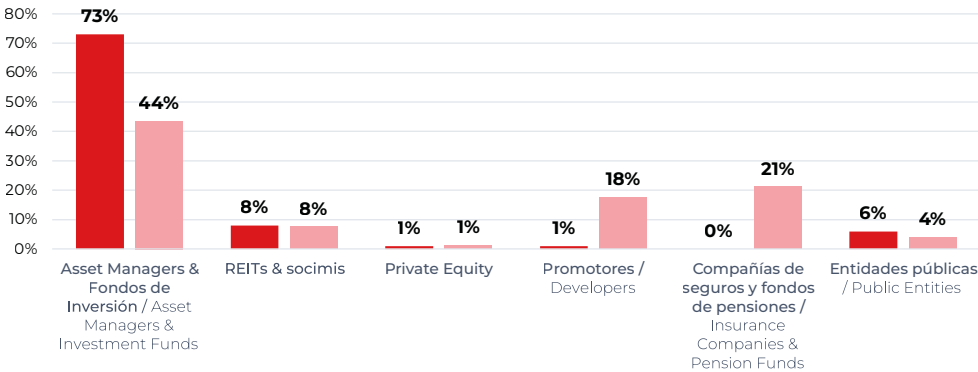
INVERSIÓN EN ESPAÑA EN 2025, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)
INVESTMENT IN SPAIN IN 2025, BY REGION (%)



■ ÁREA METROPOLITANA DE MADRID ■ PAÍS VASCO ■ ISLAS BALEARES ■ ISLAS CANARIAS
■ CATALUÑA ■ ANDALUCÍA ■ COMUNIDAD VALENCIANA ■ OTROS ESPAÑA

FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.iberian.property)

INVERSIÓN DE VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2025 POR TIPO DE INVERSOR (%)
INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2025 BY TYPE OF INVESTOR (%)



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.iberian.property)

Los gestores de activos y los fondos de inversión fueron los que más capital aportaron al sector de *Living* en 2025, con un 44%, seguidos de las aseguradoras y fondos de pensiones, con un 21%.

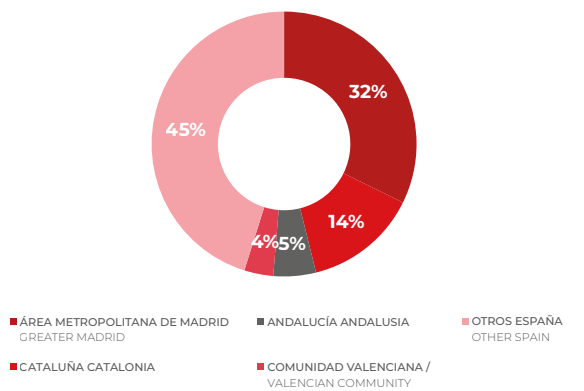
Asset Managers & Investment Funds contributed the most capital to the multifamily sector in 2025, accounting for 44%, followed by Insurance Companies & Pension Funds which accounted for 21%.

Madrid captó un tercio de la inversión realizada en Multifamily en España en 2025

Madrid captured one third of Multifamily investment in Spain in 2025

INVERSIÓN EN VIVIENDA EN ESPAÑA EN 2025 POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)

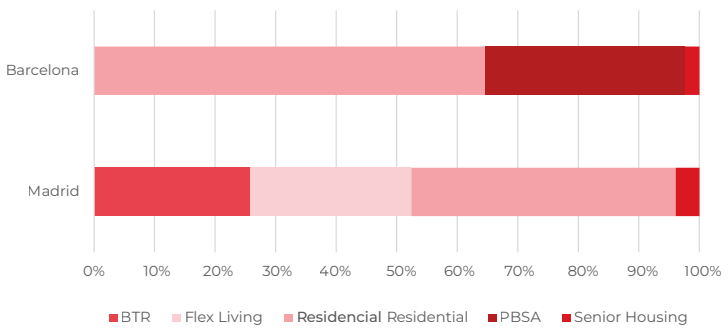
INVESTMENT IN MULTIFAMILY IN SPAIN IN 2025, BY REGION (%)



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.Iberian.Property)

INVERSIÓN TOTAL EN VIVIENDA POP TIPO DE ACTIVO RESIDENCIAL, 2025

TOTAL INVESTMENT IN MULTIFAMILY BY ASSET TYPE, 2025



FUENTE | SOURCE: IBERIAN PROPERTY (www.Iberian.Property)

TOP 3 TRANSACCIONES DE 2025 | TOP 3 DEALS 2025

VALORES ESTIMADOS POR | ESTIMATED VALUES BY: IBERIAN PROPERTY (www.Iberian.Property)



Portfolio Ibérico de Livenza

Livenza's Iberian portfolio (PBSA)

Región Region	Múltiples ciudades españolas Multiple Spanish cities
Valor Value	€900M
Comprador Buyer	CPP Investments
Vendedor Seller	Brookfield



Participación del 79,2 % en AEDAS Homes

79.2% stake of AEDAS Homes (BTR)

Región Region	Múltiples ciudades españolas Multiple Spanish cities
Valor Value	€740M
Comprador Buyer	Neinor Homes
Vendedor Seller	Castlelake



1.016 unidades residenciales (Residencial BTS)

1,016 resi units (Residencial BTS)

Región Region	Madrid & Cataluña
Valor Value	€324M
Comprador Buyer	Argis
Vendedor Seller	Acciona



EL RETO DEL NUEVO CTE: CONSTRUIR MEJOR SIN DEJAR DE CONSTRUIR

THE CHALLENGE OF THE NEW CTE: BUILDING BETTER WITHOUT CEASING TO BUILD

TERESA MARZO

Presidenta de la Comisión Técnica de
ASPRIMA y CEO de Elix
President of the ASPRIMA Technical
Committee and CEO, Elix



// La modificación del **Código Técnico de la Edificación (CTE)** que actualmente impulsa el Gobierno a través de un nuevo Real Decreto constituye una de las revisiones regulatorias más relevantes para el sector de la edificación en los últimos años. Desde su aprobación en 2006 como desarrollo de la Ley de Ordenación de la Edificación, el CTE ha sido el instrumento fundamental para garantizar la calidad, seguridad y habitabilidad de nuestros edificios.

En esta ocasión, la actualización responde principalmente a la necesidad de adaptar la normativa española al nuevo marco europeo, especialmente a la **Directiva (UE) 2024/1275 sobre eficiencia energética de los edificios**, cuyo objetivo es avanzar hacia un **parque inmobiliario de cero emisiones en 2050**.

Sin embargo, más allá de esta transposición normativa, la reforma refleja también la evolución de nuestra sociedad: la transición energética, la creciente preocupación por el impacto ambiental de los edificios y la necesidad de reforzar la seguridad de nuestro parque edificatorio.

Uno de los cambios más relevantes es la incorporación de la **sostenibilidad ambiental como eje estructural del marco regulatorio**. El nuevo enfoque amplía la mirada más allá del consumo energético durante la fase de uso del edificio e introduce el análisis

// Amendment to the **Technical Building Code (CTE)**, currently being driven by the Government through a new Royal Decree constitutes one of the most significant reviews of regulation for the construction sector in recent years. Since its approval in 2006, as part of the implementation of the Building Standards Act, the CTE has been the fundamental instrument for ensuring the quality, safety and habitability of our buildings.

On this occasion, the update comes primarily in response to the need to adapt Spanish regulations to the new European framework, specifically to **EU Directive 2024/1275 on the energy performance of buildings**, which aims to move towards a **zero-emission building stock by 2050**.

However, beyond this transposition of legislation, the reform also reflects the evolution of our society: energy transition, the growing concern about the environmental impact of buildings, and the need to reinforce the safety of our building stock.

One of the most significant changes is the incorporation of **environmental sustainability as a structural pillar for the regulatory framework**. The new approach broadens the focus beyond energy consumption during a building's operational phase, and introduces an analysis of its climate impact throughout its



El nuevo enfoque normativo amplía la mirada más allá del consumo energético durante la fase de uso del edificio e introduce el análisis de su impacto climático a lo largo de todo su ciclo de vida

de su impacto climático a lo largo de todo su ciclo de vida. Para ello, se incorpora el cálculo del **Potencial de Calentamiento Global (PCG)**, alineando el marco normativo español con las políticas europeas de descarbonización.

En esta línea, el proyecto de Real Decreto introduce un nuevo **Documento Básico de Sostenibilidad Ambiental (DB-HSA)**, que incorpora exigencias relacionadas con la evaluación del impacto climático de los edificios y con la promoción de la movilidad sostenible, incluyendo infraestructuras de recarga para vehículos eléctricos y **espacios para bicicletas**. Se trata de un paso importante hacia una concepción más amplia del edificio como parte activa de la transición energética y urbana.

La reforma también refuerza el **Documento Básico de Ahorro de Energía (DB-HE)**, ampliando el papel de las energías renovables en los edificios e incorporando nuevas exigencias relacionadas con la generación mínima de energía solar. Todo ello responde a un objetivo claro: avanzar hacia edificios cada vez más eficientes y preparados para un modelo energético descarbonizado.

Asimismo, el proyecto revisa determinadas exigencias en materia de **seguridad en caso de incendio**, especialmente en lo relativo al comportamiento frente al fuego de las fachadas y a las condiciones de seguridad en aparcamientos, teniendo en cuenta tanto la evolución de los sistemas constructivos como la creciente presencia de vehículos eléctricos en los edificios.

Desde el sector promotor compartimos plenamente los objetivos que inspiran esta evolución normativa. La mejora continua de la calidad, la seguridad y la sostenibilidad de los inmuebles forma parte del compromiso del sector desde hace décadas. Los promotores llevamos

The new regulatory approach broadens the focus beyond energy consumption during a building's operational phase and introduces an analysis of its climate impact throughout its entire life cycle

entire life cycle. To this end, the calculation of a building's **Global Warming Potential (GWP)** is included, aligning the Spanish regulatory framework with European decarbonisation policies.

In line with this aspect, the draft Royal Decree introduces a new **Basic Document on Environmental Sustainability (DB-HSA)**, which incorporates requirements relating to the assessment of the climate impact of a building and fostering sustainable mobility, including charging infrastructure for electric vehicles and **bicycle parking spaces**. This represents an important step towards a broader conception of a building as an active part of the energy and urban transition.

The reform also strengthens the **Basic Document on Energy Saving (DB-HE)**, expanding the role of renewable energy in buildings and incorporating new requirements regarding minimum solar energy generation. All of this has a clear objective: to move towards increasingly efficient buildings that are prepared for a decarbonised energy model.

Furthermore, the draft revises certain **fire safety** requirements, particularly regarding the fire performance of façades and safety conditions in car parks, taking into account both the evolution of construction systems and the growing presence of electric vehicles in buildings.

In the real estate development sector, we fully endorse the objectives driving this regulatory evolution. Continuous improvement to the quality, safety and sustainability of buildings has been part of the sector's commitment for decades. Real estate developers have been implementing increasingly efficient projects for years, incorporating innovation, industrialisation and new



años impulsando proyectos cada vez más eficientes, incorporando innovación, industrialización y nuevas soluciones constructivas que contribuyen a reducir el impacto ambiental de la edificación.

Ahora bien, es igualmente necesario que esta evolución normativa se desarrolle con **criterios de equilibrio, proporcionalidad y viabilidad técnico-económica**. El sector de la vivienda atraviesa un momento especialmente sensible, marcado por la escasez de suelo finalista, el incremento de costes de construcción y la **necesidad urgente de aumentar la oferta para facilitar el acceso a la vivienda**. En este contexto, es fundamental que la regulación avance hacia edificios más sostenibles y seguros sin introducir cargas desproporcionadas que puedan dificultar la producción de vivienda.

Desde **ASPRIMA**, y en particular desde la **Comisión Técnica**, defendemos la importancia de mantener un **diálogo permanente entre la Administración y los agentes del sector** para garantizar que la evolución del marco regulatorio combine sostenibilidad ambiental, seguridad para los usuarios e impulso a la innovación, con la necesaria viabilidad económica de los proyectos.

El reto, en definitiva, es claro: **adaptar nuestro parque edificatorio a las exigencias europeas en materia de sostenibilidad y eficiencia energética** derivadas de la transposición de la Directiva, **sin perder de vista una prioridad esencial para nuestra sociedad; garantizar que se sigan construyendo viviendas**.

El nuevo Documento Básico de Sostenibilidad Ambiental (DB-HSA) incorpora exigencias relacionadas con la evaluación del impacto climático de los edificios y con la promoción de la movilidad sostenible

construction solutions that help reduce the environmental impact of a building.

However, it is equally necessary for these regulatory changes to be guided by **criteria of balance, proportionality, and technical and economic viability**. The housing sector is going through a particularly sensitive period, marked by a shortage of land available for development, rising construction costs and the **urgent need to increase supply to facilitate access to housing**. In this context, it is essential that regulation moves towards more sustainable, safer buildings without introducing disproportionate burdens that could hinder housing production.

At **ASPRIMA**, and in particular within the **Technical Committee**, we advocate the importance of maintaining **ongoing dialogue between the public administration and industry stakeholders** to ensure that evolution of the regulatory framework combines environmental sustainability, user safety, and fostering innovation, with the necessary economic viability of projects.

The challenge, in short, is clear: **to adapt our building stock to the European requirements on sustainability and energy efficiency** arising from the transposition of the Directive, **without losing sight of an essential priority for our society; ensuring that housing continues to be built**.

The new Basic Document on Environmental Sustainability (DB-HSA) incorporates requirements relating to the assessment of the climate impact of a building and fostering sustainable mobility

JUNG

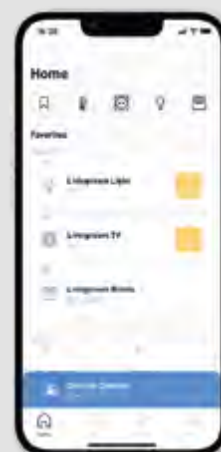


JUNG HOME. JUST SMART.

Seguro, sencillo y con futuro: JUNG HOME se basa en una instalación de 230 voltios y convierte su hogar en inteligente mediante tecnología inalámbrica. Controle las funciones inteligentes de forma clásica mediante pulsadores o de forma intuitiva mediante la aplicación JUNG HOME.



[JUNG.GROUP/JUNGHOME](https://www.jung.group/junghome)



**JUAN CARPIZO BERGARECHE**

Partner/Principal | Business Tax Advisory /
Procedimientos Tributarios de EY

CARGAS TRIBUTARIAS AL SECTOR PROMOTOR AL INICIO DE LAS OBRAS: NECESIDAD DE UNA MINORACIÓN EN LAS MISMAS

TAX BURDENS ON THE DEVELOPMENT SECTOR AT THE START OF CONSTRUCTION WORKS: THE NEED FOR THEIR REDUCTION

// El Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO) se encuentra actualmente regulado en los artículos 100 a 103 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004 (LRHL).

A estos efectos, hay que señalar que este Impuesto encuentra su origen en la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las haciendas locales, que lo incorporaba como novedad para sustituir a la Tasa por Licencias Urbanísticas vigente con anterioridad a dicho Impuesto, que había venido sufriendo una desnaturalización al aplicar una cuota cuyo importe superaba el que debía ser su límite legal: el coste del servicio. Así lo declaraba la Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de julio de 1999 (núm. recurso 2115/1994).

Aquella situación anterior a la introducción del ICIO constituía una situación de ilegalidad evidente y, al mismo tiempo, difícil de eliminar por el legislador estatal, ya que los ingresos así obtenidos se habían convertido en un elemento fundamental en la financiación de las haciendas locales. Por tanto, nos encontramos ante un impuesto creado a partir de una Tasa por Licencia de Obras y que, por ello, conserva algunos elementos esenciales de aquella circunstancia que ha generado y sigue generando multitud de problemas incluso en su aplicación.

// The Construction, Installations and Works Tax (ICIO) is currently regulated under Articles 100 to 103 of the revised text of the Law Regulating Local Finance, approved by Royal Legislative Decree 2/2004 (LRHL).

For these purposes, it should be noted that this tax had its origin in Law 39/1988 of 28 December, governing local public finance, which introduced it as a new measure to replace the Urban Planning Permit Fee that was in force prior to said tax, which had undergone a distortion through the application of a rate exceeding its legal limit: the cost of the service. This was established by the Supreme Court Ruling of 3 July 1999 (appeal no. 2115/1994).

The situation prior to the introduction of the ICIO constituted a situation of clear illegality and, at the same time, one that was difficult for the state legislature to eliminate, since the revenue thus obtained had become a fundamental element in the financing of local authorities. We are, therefore, faced with a tax created from a building work permit fee, and which, for this reason, retains certain essential features of that origin, a circumstance that has generated and continues to generate a multitude of problems, even in its application.



Transcurridos más de 30 años desde la creación del ICIO, el objetivo perseguido no se ha cumplido, pues la Tasa por Licencia de Obras se ha mantenido

Resulta evidente que, transcurridos más de 30 años desde su creación, el objetivo perseguido no se ha cumplido, pues la Tasa por Licencia de Obras se ha mantenido, y lo que se consiguió fue que junto a ella se aplicase el ICIO, que permite a las Entidades Locales recaudar nuevos ingresos mediante la aplicación de un porcentaje fijo al coste real y efectivo de la construcción, instalación u obra que se va a efectuar.

El artículo 103.3 de la Ley de Haciendas Locales señala que las ordenanzas fiscales del ICIO podrán regular como deducción de la cuota íntegra o bonificada del impuesto, el importe satisfecho por el sujeto pasivo en concepto de tasa por el otorgamiento de la licencia urbanística correspondiente a la construcción, instalación u obra de que se trate. Pues bien, al ser potestativa esta deducción por doble tributación, muy pocos ayuntamientos se han decidido a aprobarla en sus ordenanzas fiscales.

En la práctica, la liquidación del ICIO se produce en el mismo hito temporal (inicio de obra) y sobre la misma magnitud económica (proyecto de ejecución material / coste real y efectivo de la obra) que otros gravámenes como la tasa por prestación de servicios urbanísticos, además de otras tasas y cánones en algunas ocasiones. Esto provoca acumulación sobre un mismo hecho económico (la ejecución material de la obra) y una misma base imponible (PEM) de varios gravámenes de forma simultánea.

Conforme a la jurisprudencia constitucional, el principio de capacidad económica y la prohibición de confiscatoriedad del art. 31.1 CE actúan como límite material del poder tributario: no pueden imponerse cargas que graven riqueza inexistente o ficticia ni que desnaturalicen la conexión entre hecho imponible y manifestación de riqueza (STC 221/1992, de 11 de diciembre).

De esta forma, la acumulación del pago de estos tributos, todos ellos calculados sobre la misma base (PEM) y en el mismo momento, desvincula el ICIO de su finalidad y lo transforma en un gravamen

It is clear that, more than 30 years after its creation, the intended objective has not been achieved, as the Building Work Permit Fee has remained in place

It is clear that, more than 30 years after its creation, the intended objective has not been achieved, as the building work permit fee has remained in place, and what was actually achieved was that the ICIO came to be applied alongside it, allowing local authorities to collect additional revenue by applying a fixed percentage to the actual, effective cost of the construction, installation or works to be carried out.

Article 103.3 of the Local Public Finance Law states that the ICIO tax regulations may regulate, as a deduction from the full or reduced tax liability, the amount paid by the taxpayer as a fee for the granting of the urban planning permit relating to the construction, installation or works in question. That being so, given that this deduction for double taxation is discretionary, very few local councils have decided to incorporate it into their tax regulations.

In practice, the ICIO assessment occurs at the same point in time (commencement of works) and is based on the same economic measure (material implementation of the work/actual, effective cost of the works) as other charges, such as the fee for the provision of urban planning services, as well as other fees and levies in some instances. This results in the simultaneous accumulation of several charges on the same economic event (material implementation of the work) and the same tax base (Material Execution Budget (PEM)).

In accordance with constitutional case law, the principle of economic capacity and the prohibition of confiscatory taxation under Article 31.1 of the Spanish Constitution operate as substantive limits on the taxing power: charges may not be imposed that tax non-existent or fictitious wealth, nor that distort the connection between the taxable event and the manifestation of wealth (Constitutional Court Ruling 221/1992, of 11 December).

In this way, the accumulation of payment of these taxes, all of them calculated on the same base (PEM) and at the same time, disconnects the ICIO from its purpose and transforms it into a



redundante y desproporcionado, tensionando el art. 31.1 CE (STC 193/2004, de 4 de noviembre). La doctrina constitucional ha declarado inconstitucionales regulaciones de varios tributos que exigen tributar sin conexión con una riqueza real o que agotan la riqueza gravada: STC 126/2019, de 31 de octubre (el IIVTNU es inconstitucional cuando la cuota supera el incremento realmente obtenido) y STC 182/2021, de 26 de octubre (nulidad del sistema objetivo y obligatorio de cálculo por desconexión con la capacidad económica y prohibición de confiscatoriedad).

En definitiva, la suma de exacciones (el ICIO entre ellas) que recaen dos y tres veces sobre la misma manifestación de riqueza (el presupuesto de ejecución material), conducen a una desproporción y vaciamiento patrimonial incompatible con el art. 31.1 CE. Máxime cuando, en este caso, la acumulación de gravámenes sobre el momento inicial de la construcción provoca un efecto desfavorable sobre la tasa de inversión de retorno (TIR) haciendo que incluso la viabilidad del proyecto se comprometa. En el supuesto que nos ocupa, el PEM ya sirve de base para otras prestaciones de carácter tributario como las tasas urbanísticas, de modo que repetir la carga sobre exactamente la misma magnitud eleva artificialmente la presión fiscal de la fase de inversión, con impacto inmediato en el *cash-flow* y la TIR del proyecto, llegando a suponer una quiebra del principio de no confiscatoriedad.

Repetir la carga sobre exactamente la misma magnitud eleva artificialmente la presión fiscal de la fase de inversión

redundant, disproportionate charge, placing strain on Article 31.1 of the Spanish Constitution (Constitutional Court Ruling 193/2004, of 4 November). Constitutional doctrine has declared unconstitutional the regulations of several taxes that require taxation without a connection to actual wealth or that exhaust the taxed wealth: Constitutional Court Ruling 126/2019, of 31 October (the Tax on the Increase in Value of Urban Land (IIVTNU) is unconstitutional when the tax liability exceeds the gain actually obtained) and Constitutional Court Ruling 182/2021, of 26 October (nullity of the objective and mandatory calculation system due to its disconnection from economic capacity and the prohibition of confiscatory taxation).

In short, the accumulation of levies (including the ICIO) that fall two and three times on the same manifestation of wealth (the material execution budget) leads to a disproportion and depletion of assets incompatible with Article 31.1 of the Spanish Constitution. This is all the more so in this case, where the accumulation of charges at the initial stage of construction has an adverse effect on the internal rate of return (IRR), to the point of jeopardising the very viability of the project. In the case at hand, the PEM already serves as the base for charges of a tax nature, such as urban planning fees, so that imposing the same charge on exactly the same measure artificially increases the tax burden during the investment phase, with an immediate impact on the project's cash flow and IRR, ultimately amounting to a breach of the non-confiscation principle.

Imposing the same charge on exactly the same amount artificially increases the tax burden during the investment phase

Construyendo un futuro sostenible

Los inversores e inquilinos necesitan una nueva estrategia integral que incorpore innovación, sostenibilidad y eficiencia operativa para crear proyectos que respondan a las demandas y el talento del mercado actual y futuro.

Somos el socio de referencia en la transformación de espacios, edificios y ciudades, con un valor sostenible a largo plazo, durante todo el ciclo de transformación.



Escanea el QR
para descubrir más



ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

FINANCING ALTERNATIVES FOR THE REAL ESTATE SECTOR

BERNAT MARTÍNEZ

Director General de TQ Eurocredit
Managing Director, TQ Eurocredit

// Históricamente, España es un país en el que la financiación ha sido casi al 100% bancaria. En el resto de los países europeos y del mundo occidental el peso de la financiación tradicional era el más importante, pero sin tanta cuota.

Tras la gran crisis de 2008, el panorama ha ido evolucionando en el mundo de manera rápida haciendo crecer diferentes fuentes de financiación de un sector, el inmobiliario, que fue muy penalizado en esos momentos.

Que existiera en nuestro país casi una única fuente de acceso a la financiación era una anomalía que restaba posibilidades a algunos proyectos que no encajaban en el marco de riesgos de la financiación tradicional.

Además, tras esta gran crisis, el endurecimiento de los consumos de capital y de riesgo que Basilea impuso a los bancos por financiar algunos sectores productivos, en especial al inmobiliario, hizo aún más necesario diversificar las fuentes de crédito en un mercado muy intensivo en deuda.

Un mercado financiero sano equivale a uno con fuentes de financiación diversificadas, lo cual siempre da al cliente un mayor número de posibilidades de encontrar al financiador que le pueda acompañar en su proyecto con una financiación adecuada.



// Historically, Spain is a country where financing has been almost 100% bank-based. In other European countries and the rest of the Western world, traditional financing has been the most significant, but not to such a large extent.

Since the major crisis of 2008, the global landscape has evolved rapidly, leading to the growth of different sources of financing in the real estate sector, a sector severely affected at that time.

The fact that there was virtually only one single source of access to financing in our country was an anomaly that limited possibilities for those projects that did not fit within the risk framework of traditional financing.

Furthermore, after the major crisis of 2008, the tightening of capital consumption and risk requirements that Basel imposed on banks for financing certain production sectors, particularly real estate, made it even more necessary to diversify sources of credit in a highly debt-intensive market.

A healthy financial market is one with diversified sources of funding, always giving the client a greater number of options for finding the right lender who can support them with the appropriate financing for their project.



La financiación alternativa es capaz de entrar en nuevos formatos residenciales en los que existe poco histórico y en los que la financiación tradicional no entrará hasta que estos nuevos modelos de negocio estén ya consolidados

Alternative financing is able to participate in new residential formats where there is little track record, and where traditional financing will not participate until these new business models are already well established

La diversificación de fuentes de financiación supone que se tengan diferentes criterios de riesgo, distintos parámetros a analizar, formas variadas de financiar y estructurar las operaciones y apetitos por múltiples modelos de negocio. Es decir, permite nutrir de financiación cualquier proyecto inmobiliario viable y más en un momento como el actual en el que es responsabilidad de todos los actores económicos ayudar a corregir el actual déficit de vivienda que lleva camino de consolidarse como un problema estructural de nuestra sociedad.

En los últimos años, la financiación alternativa está entrando con fuerza en nuestro país en el sector inmobiliario, si bien, con una cuota de mercado aproximada del 20% en el sector, está lejos del peso de esta financiación en otros países, pues en Alemania y Francia su penetración supera ampliamente el 30% y en el Reino Unido el 50%.

En el sector, la financiación alternativa se conoce ampliamente, pero me gustaría dar una pincelada para después ya afinar un poco más el lápiz en su aportación de valor en el inmobiliario.

La financiación alternativa es privada, es decir, en la que un fondo de deuda da préstamos a empresas con el capital de sus inversores institucionales o privados. Pero también dentro del mundo de la financiación alternativa está el universo del *private equity*, pudiendo entrar en el capital de empresas del sector inyectando total o parcialmente la liquidez necesaria para acometer sus proyectos. Por tanto, la financiación alternativa es mixta y tiene un hecho diferencial sobre la tradicional, puede entrar en deuda y también en capital.

Diversifying funding sources means having different risk criteria, distinct parameters to analyse, diverse ways of financing and structuring transactions, and an appetite for multiple business models. In other words, it allows any viable real estate project to be funded, particularly at a time like now, when it is the responsibility of all economic actors to help address the current housing deficit, which looks set to become a structural problem in our society.

In recent years, alternative financing has been gaining significant ground in the real estate sector in Spain. However, with an approximate market share of 20% in the sector, it is far from the level of such financing in other countries. In Germany and France, it exceeds 30%, and over 50% in the UK.

Although alternative financing is widely known within the sector, I would like to provide a broad overview before delving deeper into what it brings to the real estate sector.

Alternative financing is a form of private financing, whereby a debt fund provides loans to companies using capital raised from its institutional or private investors. However, the world of alternative financing also encompasses the private equity sector, which can take an equity stake in companies within the sector, injecting all or part of the liquidity needed to undertake their projects. Alternative financing is, therefore, hybrid and has a key differentiating factor in comparison with traditional financing: it can operate in both debt and equity.



Además, la financiación alternativa es capaz de entrar en nuevos formatos residenciales en los que existe poco histórico y en los que la financiación tradicional no entrará hasta que estos nuevos modelos de negocio estén ya consolidados. Aquí se engloban todos los desarrollos inmobiliarios acabados en *ing*, *coliving*, *flex living*, *senior living*...

Por tanto, la financiación alternativa está creando valor en el nacimiento de estos nuevos modelos de negocio. Pero también es capaz de entrar en los momentos iniciales de desarrollos inmobiliarios, en los que la financiación tradicional aparece posteriormente cuando ese proyecto está más maduro.

La financiación alternativa da mayor flexibilidad, rapidez y tiene una visión más amplia que la tradicional y confecciona financiaciones a medida de los proyectos. A cambio, su coste es superior. No obstante, no hay mayor coste que el de oportunidad al no poder realizar un proyecto económicamente viable por falta de capital.

También puede dar financiación eficiente en proyectos inmobiliarios con construcción industrializada, la cual cada vez va a tener más peso en el futuro y va a ser parte de la solución de la falta de vivienda.

Es decir, la financiación alternativa aporta un alto valor en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios de este país y a nivel mundial.

Pero, además de alternativa, esta financiación es tremendamente complementaria con la tradicional, pues podemos entrar en diferentes momentos aportando el valor que necesita el cliente a corto, medio y largo plazo. Colaboramos de forma fluida, pero tenemos que seguir avanzando, poniendo al cliente en el centro y buscando nuevos formatos colaborativos conjuntos que aporten más valor al cliente y al sector.

La financiación alternativa aporta valor al sector y gana porcentaje de negocio año a año. Sobre hasta dónde llegará esta cuota, no es fácil aventurarse, pero sí me arriesgo veo en los próximos 10 años un peso que se acercará bastante a la financiación tradicional.

Lo mejor es que el cliente y el sector, que son el centro de todo y son nuestra razón de existir, tienen más fuentes de financiación que nunca donde elegir y el poder de escoger el compañero de viaje que aporte más valor en un proyecto es un gran poder.

Furthermore, alternative financing is able to participate in new residential formats where there is little track record, and where traditional financing will not participate until these new business models are already well established. This encompasses all the new real estate developments for which the English term ending in '-ing' has been adopted in Spanish: *coliving*, *flex living*, *senior living*...

Alternative financing is, therefore, creating value from the outset of these new business models. It can also participate in the early stages of real estate developments, whereas traditional financing typically comes in later, once the project is more mature.

Alternative financing offers greater flexibility, speed and a broader perspective than traditional financing, and tailors financing to suit individual projects. In return, its cost is higher. However, there is no greater cost than the opportunity cost of being unable to carry out an economically viable project due to lack of capital.

It can also provide efficient financing for real estate projects involving industrialised construction, which will play an increasingly important role in the future and will be part of the solution to the housing shortage.

In other words, alternative financing brings significant value to the development of real estate projects in this country and worldwide.

Furthermore, as well as being an alternative, this type of financing is tremendously complementary to traditional financing, as we can step in at different stages, delivering the value the client needs in the short, medium and long term. We collaborate seamlessly, but we must keep moving forward, putting the client at the centre and seeking new joint collaborative formats that bring greater value to the client and the sector.

Alternative financing adds value to the sector and gains market share year after year. It is not easy to predict just how far this will go, but, if I were to venture a guess, I see its significance in the next 10 years coming close to that of traditional financing.

The best part is that the clients and the sector as a whole, who are at the heart of everything and our reason for being, have more sources of financing to choose from than ever before. And the power to select the travelling companion, the one who brings the most value to a project, is a great power indeed.

Más dimensión. Más valor.

Iniciamos una nueva etapa reforzando nuestro liderazgo y consolidando la posición como la consultora 360° del sector inmobiliario.

GLOVAL
Building Value

Valuation Engineering Consulting Analytics PrimeYield



MALDITA DENSIDAD DE LAS CIUDADES THE CURSE OF URBAN DENSITY

CÉSAR FRÍAS ENCISO

Managing partner of Morph/
Chair CVU Iberia

// PASADO PERFECTO

España es un maravilloso país poblado de paradojas, hipérboles y trincheras. Un país incómodo con su pasado; con el perfecto, el imperfecto y el pluscuamperfecto. Con todo, no hay muchos europeos que no sueñen con pasar sus años dorados entre nosotros, ni muchos pobladores de la tercera roca, sobre los que nuestro patrimonio y cultura no ejerzan su telúrico influjo.

PASADO IMPERFECTO

Los locos años del boom inmobiliario dejaron una imagen dañada y dañina de lo que era un promotor y estigmatizaron todo aquello que asomaba la cabeza del paisaje urbano. La altura sigue siendo un tabú en nuestra querida piel de toro, si bien poca gente sabría sostener un debate argumentando de manera fundada al respecto.

PASADO PLUSCUAMPERFECTO

La altura siempre ha sido un instrumento para demostrar algo: poder, dinero, fe, amor... ego... quizá por eso haya despertado siempre el recelo del ciudadano medio, que veía desde abajo estas construcciones como elementos de ostentación, especulación o amenaza.

// PRESENT PERFECT

Spain is a wonderful country populated by paradoxes, hyperbole and entrenched divisions. A country uncomfortable with its past; with the present perfect, imperfect and past perfect. Yet, there are few Europeans who do not dream of spending their golden years amongst us, nor many inhabitants of the third rock from the sun for whom our heritage and culture do not exert their earthly influence.

IMPERFECT

The crazy years of the property boom left a damaged and damaging image of what a developer was, and stigmatised everything that dared to raise its head above the urban landscape. Height remains a taboo in our beloved bull's hide-shaped country, though few people could sustain an argument on the subject with any real foundation.

PAST PERFECT

Height has always been a way of demonstrating something: power, money, faith, love... ego... perhaps that is why it has always aroused the suspicion of the everyday person, who looked up at these structures and saw them as symbols of ostentation, speculation or threat.



EVOLUCIÓN NATURAL

Al final no es más que una evolución natural de la construcción. La bóveda permitió realizar construcciones duraderas en el tiempo con mayores luces que las vigas de madera y dinteles pétreos; el arco apuntado permitió que la luz ganara la batalla a la piedra en los templos, y el hormigón y el acero permitieron abrir ventanas horizontales y construir con más altura. ¿Dónde se construyó en altura? En aquellos lugares donde la enorme demanda la justificaba.

HORMIGUEROS

Donde no hay normativa que lo coarte, la altura es una prueba del Carbono 14 de donde se encuentran nodos de la ciudad; el poder político, el económico, religioso... donde se encuentran los nodos de comunicación, donde se agolpa el deseo por vivir. Nueva York está poblada de flechas que señalan que Wall Street, la 5ª Avenida y Central Park son sitios donde residen y trabajan los “aristos” de la sociedad de la capital del mundo. Trabajan en la jungla de asfalto, pero para vivir, prefieren ver la naturaleza en los “castellets” que circundan Central Park.

NATURAL EVOLUTION

Ultimately, it is nothing more than a natural evolution of construction: the vault allowed the construction of more enduring structures with greater spans than wooden beams and stone lintels; the pointed arch allowed light to triumph over stone in places of worship; and concrete and steel made it possible to open horizontal windows and build higher. Where did tall buildings emerge? In those places where enormous demand justified them.

ANT HILLS

Where there is no regulation to constrain it, height is the carbon-dating test of where a city's nodes are located: political power, economic power, religious power... where the communication hubs are, where the desire to live clusters together. New York is populated by arrows pointing to Wall Street, Fifth Avenue and Central Park as the places where the ‘aristos’ of the world's social capital live and work. They work in the concrete jungle, but to live, they prefer to look out over nature from their ‘castellets’, or luxury apartment blocks, surrounding Central Park.



TRIÁNGULOS Y GEODAS

Nuestra vida se ha complejizado mucho desde que creamos las primeras ciudades. Antes se dormía, se trabajaba y el ocio era muy limitado, casero; nuestra vida tenía forma de triángulo. En el siglo XXI trabajamos, llevamos a los niños al colegio, vamos a la oficina, a comer a un restaurante con un cliente, a casa a teletrabajar, a pilates, al fisio, llevamos al niño al dentista o vamos al psicólogo, y si es un día señalado, vamos al cine, al teatro, a cenar... y el mapa de nuestra vida ha pasado a parecer una geoda tridimensional. Tener cerca todos esos ámbitos es posible en una ciudad densa, mixta, caminable.

MADRE TIERRA

Somos una especie animal; por mucho móvil y mucha tecnología que nos rodee seguimos siendo un simio que encuentra la paz en la naturaleza. Como decía el proverbio: *"puedes sacar al tigre de la jungla, pero no la jungla del tigre"*. Sin espacios naturales, nuestro bienestar físico y mental se desdibuja. La vista, el olfato, el oído... nos alimentan con percepciones alienantes. Con la renaturalización de las áreas edificadas, nuestros sentidos se reencuentran con su hábitat y el tigre vuelve a la jungla, parcialmente. Esta cumple funciones técnicas como la gestión de aguas, la regulación térmica, el disfrute de la *"naturaleza de proximidad"*, y sin perder el binomio Compacidad / Conectividad.

PONGAMOS QUE HABLAN DE MADRID

Nuestra capital ocupa una posición de relevancia internacional que no tenía desde hace cuatro siglos y está experimentando un crecimiento intenso que reforzará su posicionamiento en el futuro. Necesita una intensa transformación que ya empezó a anticiparse en los 90. Ahora, su ayuntamiento afronta un plan muy

Nuestra capital ocupa una posición de relevancia internacional que no tenía desde hace cuatro siglos y está experimentando un crecimiento intenso que reforzará su posicionamiento en el futuro

TRIANGLES AND GEODES

Our lives have become much more complex since we created the first cities... In the past, we slept, we worked, leisure was limited, confined to the home; our lives were shaped like a triangle. In the 21st century, we work, take the children to school, go to the office, have a client lunch at a restaurant, go home to work remotely, go to a Pilates class, to a physio appointment, take a child to the dentist or go and see a psychologist. If it is a special day, we go to the cinema, the theatre, out for dinner... and the map of our lives has come to resemble a three-dimensional geode. Having all this within easy reach is possible in a dense, mixed-use, walkable city.

MOTHER EARTH

We are an animal species; no matter how many mobile phones and how much technology surrounds us, we remain apes who find peace in nature; as the proverb says: *You can take the tiger out of the jungle, but you can't take the jungle out of the tiger*. Without natural spaces, our physical and mental wellbeing becomes blurred. Sight, smell, sound... all feed us with alienating perceptions. As nature is restored to built-up areas, our senses reconnect with their natural habitat and the tiger returns to the jungle, partially. This fulfils technical functions such as water management, thermal regulation, and the enjoyment of 'nearby nature', without losing sight of the Compactness/Connectedness balance.

LET'S SAY THEY'RE TALKING ABOUT MADRID

Our capital has an international standing unseen for four centuries, and is experiencing intense growth that will further strengthen its position in the future. It requires a profound transformation, that began to take shape in the 1990s. Now, the city council is now taking

Madrid has an international standing unseen for four centuries, and is experiencing intense growth that will further strengthen its position in the future



ambicioso y valiente para actualizar y reestructurar su trama urbana, posibilitando, con ello, que se abran espacios naturales en la misma, a la vez que se permita a más gente desarrollar su vida en las mejores zonas, de una de las mejores ciudades del mundo para vivir.

FUTURO IMPERFECTO

Nuestra generación, a diferencia de las ilusionadas familias americanas de los 70, sabe que el futuro no va a ser perfecto. Las crisis se suceden cada vez más rápido en un mundo en el que lo único seguro es la incertidumbre, y recibimos tanta información que no logramos distinguir qué es importante y qué parece importante porque acabo de oírlo y me lo han repetido muchas veces.

El diseño de nuestras ciudades es un reto apasionante y debe ser una mirada al pasado para entender lo que hicimos bien y una proyección a futuro basada en los principios fundamentales y atemporales que sustentan nuestra calidad de vida, pero dotada de la máxima flexibilidad y pensada con la humildad de saber que nada de lo que planifiquemos va a corresponder a la mejor opción cuando se materialice. Esa última milla hemos de dejársela a las siguientes generaciones.

on a highly ambitious, bold plan to update and restructure its urban fabric, enabling natural spaces to open up within it, whilst allowing more people to build their lives in the most-sought after areas of one of the best cities in the world in which to live.

IMPERFECT FUTURE

Unlike the hopeful American families of the 1970s, our generation knows that the future will not be perfect. One crisis follows another with increasing speed in a world where the only certainty is uncertainty. We receive so much information that we cannot distinguish between what is important and what merely seems important because we have just heard it, and it has been repeated to us many times.

The design of our towns and cities is an exciting challenge and must involve looking to the past to understand what we did well, with a projection into the future based on the fundamental, timeless principles that underpin our quality of life. Yet, also imbued with the utmost flexibility and designed with the humility of knowing that nothing we plan will prove to be the best option by the time it is created. We must leave that last mile to future generations.



POR UN SECTOR INMOBILIARIO MÁS COHESIONADO E INNOVADOR

TOWARDS A MORE COHESIVE, INNOVATIVE REAL ESTATE SECTOR

ARTURO MALINGRE

Socio de Grupo Iberinmo
Partner, Iberinmo Group

// La vivienda se ha situado en el centro del debate social. Solucionar la escasez de oferta se ha convertido en una cuestión esencial para garantizar que se mantiene la prosperidad económica e incluso la cohesión social. Y los promotores inmobiliarios son la pieza fundamental para encarar un problema de la vivienda que, como ASPRIMA tiene claro, sí tiene solución.

Pero para conseguirlo la industria tiene que adaptarse a un contexto en evolución constante y que tiene que enfrentarse a las incertidumbres de un panorama económico, geopolítico y tecnológico volátil lleno de disrupciones.

Solo un sector unido y capaz de entender las últimas tendencias podrá afrontar los apasionantes retos que el *real estate* tiene por delante. Con un nuevo Plan Estatal de Vivienda recién estrenado, leyes autonómicas, locales y nacionales que buscan establecer un nuevo paradigma y avances sin retorno en las exigencias en materia de sostenibilidad e industrialización, la creación de foros en los que los profesionales adquieran una perspectiva global es crucial.

Intentar dilucidar cómo van a afectar los vaivenes geoestratégicos a los indicadores del sector inmobiliario, qué potencial tienen productos cada vez menos alternativos como los centros de datos o los modelos

// Housing has become central to the social debate. Addressing the shortage of supply has become an essential issue to ensure that economic prosperity and even social cohesion are maintained. And real estate developers are the cornerstone in tackling a housing problem which, as ASPRIMA is well aware, does indeed have a solution.

However, to achieve this, the industry must adapt to a constantly evolving context and face the uncertainties of a volatile economic, geopolitical and technological arena, rife with disruption.

Only a united sector capable of understanding the latest trends will be able to address the exciting challenges that lie ahead for the real estate sector. With a newly launched State Housing Plan, regional, local and national laws seeking to establish a new paradigm, and irreversible advances in sustainability and industrialisation requirements, the creation of forums, at which professionals can gain a global perspective is crucial.

Assessing how geostrategic shifts will impact real estate sector indicators, the potential of increasingly mainstream products, such as data centres and flexible living models, or how the use



de *living* flexible o cómo va a afectar el uso de la Inteligencia Artificial a la edificación necesita una visión experta y multifacética que sirva para que todos los agentes remen juntos para hacer avanzar un sector inmobiliario cada vez más sofisticado.

La creación de espacios de *networking* abiertos a todos los protagonistas del *real estate* son cruciales para ampliar un ecosistema empresarial rico y vibrante y, sobre todo, preparado para competir en un contexto internacional lleno de oportunidades que quieren atraer la atención de los inversores.

España tiene importantes vientos de cola. Más allá de las turbulencias que puedan provocar los conflictos abiertos en Irán o Ucrania, España mantiene unas previsiones de crecimiento económico superiores al resto de países de su entorno y parece mejor preparada para soportar los shocks energéticos que podrían producirse si la situación no se encauzara con la rapidez deseada.

Además, los fundamentales específicos del sector inmobiliarios hablan de unos precios residenciales al alza y de una brecha entre oferta y demanda que lleva años ensanchándose. Hechos que hay que saber transmitir a los inversores de la forma más precisa.

Por otro lado, la rentabilidad del negocio se ve lastrada por una fiscalidad significativamente más elevada de la que sería deseable para un bien de primera necesidad. La complejidad normativa no ayuda a aportar la seguridad jurídica que el capital necesita. Los plazos excesivamente amplios dificultan enormemente la toma de decisiones poniendo en duda la viabilidad de algunos proyectos incapaces de encontrar financiación. Este mensaje debe calar en las administraciones públicas en todos sus escalones. Son estas las que deben tomar las decisiones que solventen estos cuellos de botella, por lo que hay que generar puntos de encuentro en los que se muestren las mejores prácticas y se fomente la colaboración público-privada que tan buenos resultados está dando en incontables iniciativas.

El reto que queda por delante es titánico, pero el sector está preparado para atender a las necesidades de la sociedad con la ayuda de todos y lograr alcanzar el nivel de producción que conseguiría que los ciudadanos vean hecho realidad un derecho tan esencial como el de la vivienda.

of Artificial Intelligence will impact construction, requires an expert, multi-faceted vision that brings all stakeholders together to drive forward an increasingly sophisticated real estate sector.

The creation of networking spaces open to all key players in the real estate sector is crucial for expanding a rich, vibrant business ecosystem and, above all, one that is prepared to compete in an international context brimming with opportunities, all vying for investors' attention.

Spain has significant tailwinds. Beyond the turbulence that may be caused by ongoing conflict in Iran or Ukraine, Spain maintains economic growth forecasts higher than those of its neighbouring countries and appears better prepared to withstand the energy shocks that could arise if the situation is not resolved as quickly as desired.

Furthermore, the specific fundamentals in the real estate sector point to rising housing prices and a gap between supply and demand that has been widening for years. These are facts that must be communicated to investors as accurately as possible.

In addition, the profitability of the sector is weighed down by a tax burden that is significantly higher than is desirable for a basic necessity such as housing. Regulatory complexity does little to provide the legal certainty that capital requires. Excessively long processing times make decision-making extremely difficult, casting doubt on the viability of certain projects unable to secure financing. This message must be taken on board by public administrations at all levels. They must make the decisions in order to solve these bottlenecks, which is why we need to create forums where best practice is showcased and public-private partnership is fostered, partnership that is yielding such good results in countless initiatives.

The challenge ahead is colossal, yet the sector is ready to meet society's needs with the support of all stakeholders, and achieve the level of production that would help citizens see such an essential right as housing become a reality.



La mayor plataforma de comunicación sobre el sector inmobiliario ibérico

Comunicación 360º || Revistas
Páginas Web || Newsletters || Eventos



IP
IBERIAN.PROPERTY

OBSERVATORIO
INMOBILIARIO

REVISTA
CENTROS
COMERCIALES

Vi
VIDAIMOBILIÁRIA

CNN
PORTUGAL

m²
metro
quadrado

ASPRIMA
ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

www.iberinmo.com

LA FALTA DE VIVIENDA NO ES LA CAUSA, SINO LA CONSECUENCIA DE UNA TORMENTA PERFECTA

THE HOUSING SHORTAGE IS NOT THE CAUSE, BUT THE CONSEQUENCE OF A PERFECT STORM

// Ya somos 50 millones de habitantes censados en España, cifra a la que hay que sumar habitantes no censados, pero que residen permanentemente o casi permanentemente en España (jubilados europeos, nómadas digitales, inmigrantes en situación irregular...). Además, esta población no se distribuye homogéneamente en el territorio, sino que se concentra en las áreas metropolitanas y costas más pobladas: Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Alicante... Así, no existe el “problema de la vivienda” por ejemplo, en Zamora. Por tanto, estamos en una situación en la que el crecimiento de hogares no solo es intenso, sino que también es concentrado, lo que multiplica su impacto.

Si a este efecto demográfico ajeno a la vivienda en sí le sumamos la falta de mano de obra en la construcción, el incremento de costes de la misma, la financiación más rígida y la falta de suelo edificable, nos encontramos en una tormenta perfecta en la que la falta de vivienda no es la causa base de ningún problema, sino la consecuencia de otros muchos problemas de índole más macro (demografía, inflación, etc.) que se manifiestan muy intensamente en la vivienda. Pero la vivienda no es la causa, sino la consecuencia.

Dado que desde el sector no podemos actuar en las políticas demográficas y tampoco podemos frenar la inflación, debemos centrarnos en lo que sí es nuestro menester: la falta de suelo edificable y la lentitud administrativa.



ALEJANDRO BERMÚDEZ GIRALT

CEO y Co Fundador de Atlas Real Estate Analytics
CEO and Co-founder, Atlas Real Estate Analytics

// There are now 50 million residents registered in Spain, to which must be added those who are not registered but who reside permanently or almost permanently in Spain (European pensioners, digital nomads, undocumented migrants, etc.). This population is not distributed evenly across the country, but is concentrated in the most densely populated metropolitan areas and coastal regions: Madrid, Barcelona, Valencia, Malaga, Alicante... There is no ‘housing problem’ in Zamora, for example. In this context, the number of households is not only increasing rapidly, but also concentrated in certain areas, amplifying its impact.

In addition to this demographic trend, which is unrelated to housing itself, if we take the shortage of construction workers, rising construction costs, more stringent financing conditions and a lack of land available for construction, we find ourselves with a perfect storm, in which the shortage of housing is not the root cause of a problem, but rather the consequence of many other, more macro-level issues (demographics, inflation, etc.), which are evidenced clearly in the housing sector. Housing is not the cause; it is the consequence.

Given that our sector cannot influence demographic policies nor curb inflation, we must focus on what is within our remit: the shortage of land designated for building and the slowness of administrative procedures.



Los instrumentos de planeamiento urbanístico recogen suelo residencial con capacidad teórica para casi siete millones de nuevas viviendas

Hay un déficit acumulado de 700.000 viviendas. Se crean casi 300.000 hogares al año y se construyen apenas 100.000-120.000 viviendas al año, así que el déficit que no hará sino incrementarse en los próximos años.

Ante este escenario, la pregunta clave es: ¿dispone España de suelo suficiente y, sobre todo, viable para responder a esta necesidad?

MUCHO SUELO SOBRE EL PAPEL, ESCASO SUELO EDIFICABLE

Los instrumentos de planeamiento urbanístico recogen suelo residencial con capacidad teórica para casi siete millones de nuevas viviendas. Sin embargo, la realidad operativa es muy distinta. Según el estudio realizado por nuestro equipo, menos del 0,5% de ese potencial se encuentra actualmente en fase finalista y en edificación, mientras que más del 74% corresponde a suelo aún sin urbanizar y sin avances en su desarrollo.

Además, el análisis histórico de desarrollos residenciales evidencia que la duración media de los procesos de desarrollo de suelo supera ampliamente los 20 años en la mayoría de las provincias españolas. Esto implica que una parte sustancial del suelo clasificado como potencialmente residencial no puede considerarse solución a corto ni a medio plazo.

Hace poco hicimos una simulación de “urbanismo de urgencia” en el municipio de Málaga. En este escenario, todo el suelo potencialmente residencial se edificaba en los próximos tres años y las parcelas de VPO recibían un 30% de edificabilidad extra. En este escenario teórico y difícilmente aplicable en la vida real, Málaga era capaz de mitigar el déficit acumulado de vivienda, pero a duras penas podría enfrentarse al déficit futuro pronosticado para los próximos años. Ni en el mejor de los casos el problema se resuelve con solvencia y en situaciones similares se encuentran municipios como Madrid, Valencia o Barcelona.

Urban planning documents list residential land with a theoretical capacity for almost seven million new homes

There is an accumulated shortfall of 700,000 homes. Almost 300,000 households are created each year, yet only 100,000–120,000 homes are built annually, so this shortfall will only increase over the coming years.

Given this scenario, the key question is: does Spain have enough land, and above all, viable land, to meet its demographic needs?

PLENTY OF LAND ON PAPER, BUT A LACK OF LAND AVAILABLE FOR CONSTRUCTION

Urban planning documents list residential land with a theoretical capacity for almost seven million new homes. However, the reality on the ground is very different. According to a study carried out by our team, less than 0.5% of the potential land is currently at the final planning stage or under construction, whilst more than 74% consists of land not yet developed and where no progress has been made towards it being developed.

Furthermore, a historical analysis of residential development projects shows that the average duration of land development processes far exceeds 20 years in most of Spain's provinces. This means that a substantial proportion of land listed for potential residential use cannot be considered a solution in the short or medium term.

We recently carried out a simulation of ‘emergency urban planning’ in the municipality of Malaga. In the scenario, all land listed with potential for residential use was built on within the next three years, and plots designated for social housing were granted an additional 30% of building density. In this theoretical scenario, which is hardly applicable in real life, Malaga was able to mitigate the accumulated housing shortfall, but would struggle to cope with the future shortfall forecast over the coming years. Even in the best-case scenario, the problem cannot be resolved satisfactorily, and municipalities such as Madrid, Valencia and Barcelona find themselves in similar situations.



LA INFRAESTRUCTURA COMO NUEVO LÍMITE ESTRUCTURAL

Tradicionalmente, el debate sobre la escasez de suelo se ha centrado en factores administrativos y de planeamiento. Sin embargo, el análisis actual introduce un condicionante adicional de gran relevancia: la capacidad de las infraestructuras.

Solo el 13% de las viviendas potenciales en suelos en gestión cuenta con acceso rápido a la red eléctrica y apenas un 20% dispone de conexiones adecuadas a infraestructuras de transporte de alta capacidad. Más de la mitad del potencial residencial futuro se localiza en ámbitos con conectividad eléctrica deficiente o muy difícil, lo que añade complejidad, inversión y tiempo a su desarrollo.

En consecuencia, una parte significativa del suelo identificado en los planes urbanísticos enfrenta restricciones técnicas que limitan su capacidad real de materialización. El problema ya no es exclusivamente urbanístico; es también energético y de movilidad.

INFRASTRUCTURE AS A NEW STRUCTURAL CONSTRAINT

Traditionally, the debate on the shortage of land has focused on administrative and planning factors. However, current analysis introduces an additional factor of great significance: infrastructure capacity.

Only 13% of potential housing on land being processed for development has rapid access to the electricity grid, and barely 20% has adequate links to high-capacity transport infrastructure. More than half the potential land for residential use in the future is located in areas with poor or very difficult electricity connectivity. This adds complexity, investment and time to the development of this land.

As a result, a significant proportion of the land identified in urban planning schemes faces technical constraints that limit the actual development potential of this land. The problem is no longer solely an urban planning issue; it is also an energy and transport issue.



UNA FRACTURA TERRITORIAL CRECIENTE

La situación no es homogénea. Provincias como Madrid, Barcelona o Baleares presentan una insuficiencia estructural de suelo potencial incluso bajo escenarios optimistas de desarrollo de suelo. En estas provincias la totalidad del suelo edificable en vivienda es insuficiente para suplir el déficit acumulado y futuro de viviendas. No existe suelo delimitado como residencial suficiente para dar cabida a todas las familias.

Otras provincias sí tienen suelo delimitado residencial suficiente para hacer frente a sus déficits acumulados y futuros. El cuello de botella lo supone el plazo de desarrollo del mismo.

REPENSAR LA RELACIÓN ENTRE PLANEAMIENTO Y DEMANDA

El análisis evidencia una desconexión entre el ritmo de creación de hogares y los tiempos estructurales de transformación del suelo. Aun existiendo reservas teóricas amplias, la capacidad efectiva para generar vivienda en horizontes temporales razonables es reducida.

Corregir esta disfunción exige no solo agilizar procesos administrativos, sino también alinear planificación urbanística, inversión en infraestructuras y lectura granular de la demanda. Sin una estrategia coordinada que integre suelo, energía, transporte y viabilidad económica, el desequilibrio entre oferta y demanda tenderá a consolidarse en los principales polos residenciales del país.

El reto no es únicamente generar más suelo clasificado, sino garantizar que el suelo disponible sea técnica, infraestructural y económicamente ejecutable en los tiempos que exige la realidad demográfica. Solo así podrá abordarse con eficacia el mayor desafío residencial de las últimas décadas.

Sin una estrategia coordinada que integre suelo, energía, transporte y viabilidad económica, el desequilibrio entre oferta y demanda tenderá a consolidarse en los principales polos residenciales del país

A GROWING LAND DIVIDE

The situation is not uniform. Regions such as Madrid, Barcelona and the Balearic Islands face a structural shortage in potential land for residential use, even under optimistic land development scenarios. In these regions, the total amount of land available for housing development is insufficient to meet the accumulated and future shortfall in housing. There is not enough land designated for residential use to accommodate all the families needing housing.

Other regions do have sufficient designated residential land to meet their accumulated and future shortfalls. The bottleneck lies in the timeframe required to develop the land.

RETHINKING THE RELATIONSHIP BETWEEN PLANNING AND THE DEMAND

The analysis highlights a disconnect between the rate of household creation and the structural timeframes involved in developing land. Even though there are ample reserves of land in theory, the actual capacity to produce housing within reasonable timeframes is limited.

To correct this problem, it is necessary not only to streamline administrative processes, but also to align urban planning, investment in infrastructure and gain a detailed understanding of the demand. Without a co-ordinated strategy, integrating land, energy, transport and economic viability, the imbalance between supply and demand will tend to become entrenched in the country's main residential hubs.

The challenge is not merely to create more land designated for residential use, but to ensure that the available land is viable technically, economically, and in terms of infrastructure, within the timeframe defined by demographic realities. Only in this way can the greatest housing challenge of recent decades be addressed effectively.

Without a co-ordinated strategy integrating land, energy, transport and economic viability, the imbalance between supply and demand will tend to become entrenched in the country's main residential hubs



PATRICIA GARCÍA DE PONGA

Directora Ejecutiva y Head de Living y Suelo de CBRE España

Executive Director & Head of Living and Land, CBRE Spain

EL RETO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ALGUNAS TENDENCIAS Y CLAVES PARA FACILITAR SOLUCIONES

THE HOUSING CHALLENGE IN SPAIN: KEY TRENDS AND LEVERS TO UNLOCK SOLUTIONS

// Analizar el mercado de la vivienda en España hoy en día requiere ir más allá del diagnóstico y avanzar hacia propuestas concretas capaces de desbloquear un problema de naturaleza estructural.

Nos enfrentamos a un déficit de vivienda acumulado que no puede explicarse por factores coyunturales, como los tipos de interés o el ciclo económico, sino por una infraproducción sostenida durante más de 10 años, en los que la construcción residencial se ha situado sistemáticamente por debajo de las necesidades reales impulsadas por el crecimiento de los hogares, la inmigración y la reducción del tamaño medio de las unidades familiares. El resultado es un desequilibrio que presiona los precios, limita el acceso a la vivienda y condiciona el desarrollo del mercado. España se enfrenta a un déficit de 700.000 viviendas con una brecha creciente y acumulativa anualmente.

Dar respuesta a este entorno requiere un enfoque que conecte estrategia, inversión y ejecución y que considere al usuario final como una variable dominante en la ecuación.

1. Acelerar la creación de oferta: ritmo, escala y asequibilidad

El verdadero cuello de botella reside en la incapacidad estructural para entregar viviendas a la velocidad y escala requeridas, tanto para la compraventa como para el alquiler. La escasez de suelo finalista, la

// Analysing Spain's housing market today requires going beyond diagnosis and moving towards concrete proposals capable of unlocking a problem of a structural nature.

We are facing an accumulated housing deficit that cannot be explained by cyclical factors such as interest rates or the economic cycle, but rather by sustained underproduction over more than ten years, during which residential construction has consistently fallen short of real needs driven by household growth, immigration and the reduction in average household size. The result is an imbalance that puts pressure on prices, limits access to housing and conditions the development of the market. Spain is currently facing a deficit of 700,000 homes, with a gap that continues to widen on a cumulative annual basis.

Responding to this environment requires an approach that connects strategy, investment and execution, and that considers the end user as a dominant variable in the equation.

1. Accelerating the creation of supply: pace, scale and affordability

The real bottleneck lies in the structural inability to deliver housing at the speed and scale required, both for home ownership and for rental. The shortage of fully serviced land, urban planning complexity, long



España se enfrenta a un déficit de 700.000 viviendas con una brecha creciente y acumulativa anualmente

complejidad urbanística, los dilatados plazos administrativos, la falta de mano de obra y el aumento de los costes han tenido un impacto dramático en la oferta en un negocio donde los márgenes ya son ajustados. Sin abordar estos obstáculos, cualquier intento de corregir los desequilibrios del mercado mediante la intervención de precios está condenado al fracaso.

Avanzar hacia un urbanismo más eficiente, mediante la liberación ágil de suelo listo para edificar, es esencial para acelerar la generación de nueva oferta. La estabilidad regulatoria y la reducción de los plazos administrativos son condiciones críticas para desbloquear la inversión y permitir que los proyectos se materialicen; la inseguridad jurídica es actualmente uno de los principales frenos a la inversión residencial.

Con la Inteligencia Artificial en plena expansión, es razonable esperar que la gestión del suelo deje de requerir plazos que se extienden durante décadas. La tecnología actual permite agilizar los estudios técnicos y simplificar los trámites preservando las garantías legales, ambientales y sociales necesarias.

2. Alinear oferta y demanda: repensar el producto residencial

Corregir los desequilibrios del mercado residencial también exige repensar el producto a través de modelos que incorporen mayor flexibilidad, servicios adaptados a los perfiles de los residentes y altos niveles de eficiencia operativa y gestión profesionalizada. El desajuste entre la oferta disponible y las necesidades reales de la demanda, no solo en vivienda tradicional, sino también en otras tipologías de activos como el *flex living*, *senior housing* y alojamiento para estudiantes, explica en gran medida el creciente atractivo de estos segmentos para el capital institucional. En 2025, el sector *Living* consolidó su posición como el principal foco de inversión inmobiliaria tanto en España, atrayendo 5.415 millones de euros y representando el 29% de la inversión total,

Spain is currently facing a deficit of 700,000 homes, with a gap that continues to widen on a cumulative annual basis

administrative timelines, labour shortages and rising costs have had a dramatic impact on supply in a business where margins are already tight. Without addressing these obstacles, any attempt to correct market imbalances through price intervention is doomed to fail.

Progress towards more efficient urban planning, through the agile release of build-ready land, is essential to accelerate the generation of new supply. Regulatory stability and shorter administrative timelines are critical conditions to unlock investment and allow projects to materialise; legal uncertainty is currently one of the main brakes on residential investment.

With artificial intelligence in full expansion, it is reasonable to expect that land development should no longer require timelines stretching over decades. Today's technology makes it possible to speed up technical studies and streamline procedures while preserving the necessary legal, environmental and social safeguards.

2. Aligning supply and demand: rethinking the residential product

Correcting residential market imbalances also requires rethinking the product, through models that incorporate greater flexibility, services tailored to resident profiles, and high levels of operational efficiency and professional management. The mismatch between available supply and the real needs of demand— not only in residential housing but also across other asset typologies such as flex living, senior housing and student accommodation—largely explains the growing appeal of these segments to institutional capital. In 2025, Living consolidated its position as the leading focus of real estate investment in both Spain, attracting €5.415 billion and accounting for 29% of total investment, and Europe, and forecasts suggest it will maintain this position in 2026, according to CBRE's *European Investor Intentions Survey 2026*.



como en Europa, y las previsiones sugieren que mantendrá esta posición en 2026, según la *European Investor Intentions Survey 2026* de CBRE.

3. Cambio de uso y reutilización de edificios para ampliar la oferta residencial

En entornos urbanos donde el nuevo desarrollo es más complejo, la reconversión de activos existentes hacia usos alternativos se ha convertido en una herramienta clave para aumentar la oferta residencial. Esta tendencia responde tanto a la fuerte y persistente demanda de vivienda como al dinamismo del sector turístico y se ha intensificado en los últimos años, con cerca de 90 activos reconvertidos a usos de *Living* desde 2023. La flexibilidad normativa es esencial para desbloquear el potencial de muchos activos que actualmente se encuentran infrautilizados.

4. Incentivos para el mercado del alquiler

La privatización de carteras de viviendas en alquiler, mediante la venta de unidades individuales, se ha consolidado como una tendencia significativa en el mercado residencial en España y en toda Europa. Esta dinámica está impulsada por el sólido comportamiento de los precios de venta residencial y por la incertidumbre regulatoria; cuando

3. Repurposing and reusing buildings to expand residential supply

In urban environments where new development is more challenging, the conversion of existing assets to alternative uses has become a key tool for increasing residential supply. This trend responds both to strong and persistent housing demand and to the dynamism of the tourism sector, and has intensified in recent years, with close to 90 assets converted to Living uses since 2023. Regulatory flexibility is essential to unlock the potential of many assets that are currently underutilised.

4. Incentives for the rental market

The privatisation of portfolios of rental housing, through the sale of individual units, has consolidated as a significant trend in the residential market in Spain and across Europe. This dynamic is driven by the strong performance of residential sale prices and by regulatory uncertainty; when regulatory risk increases and cash-flow visibility declines, capital rotates towards other uses or markets.

While this strategy increases the stock of housing for sale, it erodes part of the professionally managed rental supply—precisely at a time of peak demand.





En 2025, el sector Living consolidó su posición como el principal foco de inversión inmobiliaria en España, atrayendo 5.415 millones de euros y representando el 29% de la inversión total

In 2025, Living consolidated its position as the leading focus of real estate investment in Spain, attracting €5.415 billion and accounting for 29% of total investment

el riesgo normativo aumenta y la visibilidad del flujo de caja disminuye, el capital rota hacia otros usos o mercados.

Si bien esta estrategia aumenta el stock de vivienda en venta, erosiona parte de la oferta de alquiler gestionada profesionalmente, precisamente en un momento de máxima demanda.

En este contexto, se necesitan soluciones para incentivar la inversión en el sector del alquiler mediante concesiones de suelo, estructuras de financiación estables o incentivos fiscales, así como esquemas de apoyo directo al alquiler para reducir la carga financiera de los hogares.

5. Una política de vivienda estatal, estable y transversal

El acceso a la vivienda afecta directamente a la competitividad económica del país: dificulta la atracción de talento, reduce la movilidad laboral, retrasa la formación de hogares e influye en las decisiones demográficas. El *Living* debe analizarse como una infraestructura económica básica, comparable al transporte o la energía, con un impacto directo en la productividad y el crecimiento.

Existe una clara necesidad de elevar la vivienda al nivel de una política económica de Estado, sustentada en objetivos a largo plazo, estabilidad regulatoria y una visión compartida que integre producción, suelo, financiación e incentivos.

En este marco, el papel del asesor adquiere una relevancia creciente para ayudar a anticipar tendencias y transformar los retos actuales en soluciones viables.

Acompañar a promotores, inversores, operadores y administraciones públicas a lo largo de todo el ciclo de vida inmobiliario, desde la definición de estrategias de suelo y producto hasta la estructuración financiera y la entrega del proyecto, es clave para mejorar el acceso a la vivienda y garantizar la sostenibilidad a largo plazo del mercado residencial.

Against this backdrop, solutions are needed to incentivise investment in the rental sector, through land concessions, stable financing structures or tax incentives, as well as direct rental support schemes to reduce the financial burden on households.

5. A stable and cross-cutting state housing policy

Access to housing directly affects the country's economic competitiveness: it hampers talent attraction, reduces labour mobility, delays household formation and influences demographic decisions. Living should be analysed as a core economic infrastructure, comparable to transport or energy, with a direct impact on productivity and growth.

There is a clear need to elevate housing to the level of a state economic policy, underpinned by long-term objectives, regulatory stability and a shared vision that integrates production, land, financing and incentives.

Within this context, the role of the advisor takes on increasing relevance, helping to anticipate trends and transform today's challenges into viable solutions.

Supporting developers, investors, operators and public administrations throughout the entire real estate lifecycle—from defining land and product strategies to financial structuring and project delivery—is key to improving access to housing and ensuring the long-term sustainability of the residential market.

LA HIPOCRESÍA DE LA APUESTA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

THE HYPOCRISY OF THE TECHNOLOGY PUSH APPROACH IN THE REAL ESTATE SECTOR

NICOLÁS SALAME
Director General de Akiles
Managing Director, Akiles

// Llevo años siendo testigo de una hipocresía mayúscula en el sector inmobiliario, basada en un delta infinito entre lo que digo que voy a hacer y lo que acabo haciendo.

Este sector lleva años llenando eventos, presentaciones, memorias anuales y discursos corporativos con palabras como innovación, digitalización, *smart building* o experiencia de usuario. Sin embargo, cuando llega el momento de tomar decisiones reales en una promoción, la tecnología suele ser lo primero que se simplifica, se abarata o, directamente, se elimina.

Existe una contradicción evidente entre el relato y la realidad: todos quieren sorprenderte con sus futuros edificios inteligentes, pero muy pocos están dispuestos a pagar lo que cuesta que eso sea una realidad. En la práctica, la tecnología se compra como si fuera un elemento más de la obra, comparable a cable eléctrico, tapa de caja de registro o pladur.

¿El resultado? Un parque de viviendas lleno de soluciones mediocres, experiencias de usuario nefastas, sistemas fragmentados sin integraciones reales y dispositivos cuya única ventaja competitiva es el precio.



// For years, I have witnessed massive hypocrisy in the real estate sector, based on an infinite gap between 'what I say I am going to do' and 'what I actually end up doing'.

For years, the sector has been filling events, presentations, annual reports and corporate speeches with words such as innovation, digitalisation, smart building and user experience. However, when it comes to making real decisions about a development, technology is usually the first aspect to be scaled back, the costs cut back on, or simply eliminated altogether.

There is a clear contradiction between the narrative and the reality: everyone wants to impress with their future smart buildings, but very few are willing to pay what it costs to make that a reality. In practice, technology is purchased as though it were just another building material, comparable to electric cable, a manhole cover or plasterboard. The result? Housing stock full of mediocre solutions, dreadful user experiences, fragmented systems with no real integration, and devices, the only competitive advantage of which is the price.



La domótica ha sido el gran relato tecnológico de los últimos años. Promesas de viviendas conectadas y experiencias digitales dentro del edificio. ¡Anda que no se ha levantado capital privado y público con ellas! Pero la realidad es mucho más incómoda: sistemas que dejan de funcionar, integraciones imposibles de mantener, instaladores que desaparecen y usuarios que terminan desactivando las funciones avanzadas porque nadie sabe quién ni cómo debe mantenerlas. Este fracaso no se explica por falta de innovación, sino porque el sector inmobiliario sigue intentando comprar tecnología al precio de un interruptor. Eso sí mata a la innovación.

Un edificio inteligente no es una colección de dispositivos instalados y ya. Es una plataforma tecnológica que requiere una arquitectura de software sólida, una infraestructura de mantenimiento, actualizaciones continuas y una inversión seria en ciberseguridad. En definitiva, una infraestructura digital de calidad. Todo aquello que, justamente, el sector sistemáticamente intenta evitar pagar.

Mientras tanto, el mercado se ha llenado de dispositivos extremadamente baratos, casi siempre importados de China y vendidos por empresas sin desarrollo tecnológico propio, sin control sobre el software y sin ningún tipo de responsabilidad sobre lo que ocurre cuando el sistema deja de marchar. Son productos que funcionan perfectamente en una demo comercial, pero cuyo futuro dentro de cinco o 10 años nadie puede garantizar.

Estas compañías oportunistas y cortoplacistas venden dispositivos y desaparecen de la gestión. Su propuesta de valor, basada únicamente en el precio, empuja a los desarrolladores tecnológicos nacionales que sí invierten en tecnología a perder foco en la excelencia tecnológica, lo cual termina mermando el potencial de innovación del sector.

Un edificio inteligente es una plataforma tecnológica que requiere una arquitectura de software sólida, una infraestructura de mantenimiento, actualizaciones continuas y una inversión seria en ciberseguridad

Home automation has been the Big Tech story of recent years, with promises of connected homes and digital experiences within a building. It suffices to look at all the public and private capital raised on the back of them! Yet, the reality is far more uncomfortable: systems can stop working, integration becomes impossible to maintain, installers vanish, and users end up disabling the advanced features because nobody knows who should maintain them or how. This failure is not due to a lack of innovation, but because the real estate sector continues to try to buy technology for the price of a light switch, and this is what destroys innovation.

A smart building is not simply a collection of devices installed and that is it. It is a technological platform requiring robust software architecture, maintenance infrastructure, continuous updates and serious investment in cybersecurity. In short, it is high-quality digital infrastructure. It is everything that the sector systematically tries to avoid paying for.

Meanwhile, the market has been flooded with extremely cheap devices, almost always imported from China and sold by companies with no in-house technological development, no control over the software and no accountability whatsoever for what happens when the system stops working. These are products that work perfectly in a sales demonstration, but the future of which, in five or ten years' time, no one can guarantee.

These opportunistic, short-sighted companies sell devices and then disappear from the picture. Their value proposition, based solely on price, pushes domestic technology developers, who do invest in technology, to lose their focus on technological excellence, which ultimately undermines the sector's potential for innovation.

A smart building is a technological platform that requires robust software architecture, maintenance infrastructure, continuous updates and a serious investment in cybersecurity



Es necesario confiar en fabricantes capaces de combinar excelencia tecnológica en producto y servicio y responsabilidad sobre sus sistemas en el tiempo

La tecnología real tiene un coste estructural. Si un sistema funciona de forma fiable, permite accesos remotos, integra distintos servicios del edificio, se actualiza constantemente y mantiene estándares de seguridad, es porque existe una infraestructura Cloud que lo hace posible: servidores, desarrollo continuo, ciberseguridad, monitorización, soporte y evolución permanente del software. Y absolutamente nada de eso es gratis.

Lamentablemente, el debate suele simplificarse a una pregunta reduccionista: ¿por qué un sistema tecnológico tiene una cuota o coste recurrente?, cuando la verdadera pregunta debería ser otra: ¿quién va a asumir la responsabilidad de que ese sistema siga funcionando dentro de 10 años?

Creo profundamente que quienes liderarán el sector inmobiliario en los próximos años serán aquellos que entiendan algo fundamental: los edificios están dejando de ser únicamente activos físicos para convertirse en infraestructuras tecnológicas vivas, que impactan directamente en la experiencia de usuario, la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la escalabilidad de los activos. Y eso implica confiar en fabricantes capaces de combinar excelencia tecnológica en producto y servicio y responsabilidad sobre sus sistemas en el tiempo.

Porque la diferencia entre un edificio con marketing tecnológico y un edificio realmente inteligente está en las decisiones que se toman cuando se define el presupuesto de la promoción. Y ahí, solo ahí, es donde se revela si la apuesta por la tecnología es real o simplemente otra promesa fallida más del sector.

It is essential to rely on manufacturers capable of combining technological excellence in products and services with a long-term commitment to their systems

Real technology has a structural cost. If a system can operate reliably, allow remote access, integrate a variety of building services, be updated constantly and maintain security standards, it is because there is cloud infrastructure making this possible: servers, ongoing development, cybersecurity, monitoring, support and continuous software evolution. And, absolutely none of that is free of charge.

Unfortunately, the debate is often reduced to a simplistic question: 'Why does a technological system have a subscription fee or recurring cost?', when the real question should be: 'Who will take responsibility for ensuring that system continues to function in 10 years' time?'

I firmly believe that those leading the real estate sector in the coming years will be those who understand a fundamental truth: buildings are ceasing to be merely physical assets and are becoming living technological infrastructure, which directly impact the user experience, operational efficiency, sustainability and scalability of an asset. This means relying on manufacturers capable of combining technological excellence in products and services with a long-term commitment to their systems.

The difference between a building with technology for marketing and a truly smart building lies in the decisions made at the development budget definition stage. Only at that stage does it become clear whether the commitment to technology is genuine or yet another failed promise from the sector.



WHEN THE REAL ESTATE THINKS GLOBAL AND ACTS LOCAL



Present in more than 86 countries, the CENTURY 21® brand is made up of 160,000 real estate advisors* with solid experience in the sector and in local trends and peculiarities, with a common goal: to find the best solutions in the market for our clients, creating solid relationships and providing them with the best experience.

Currently with more than 300 agencies in Portugal and Spain, the CENTURY 21 Network brings together more than 6,000 real estate professionals in both countries.

DISCOVER HERE OUR REAL ESTATE
NETWORK AND THE BEST PROPERTIES:

SPAIN: WWW.CENTURY21.ES

PORTUGAL: WWW.CENTURY21.PT

CENTURY 21®
Iberia



EL BIENESTAR DE UN HOGAR ES INSEPARABLE DE SU BUENA CLIMATIZACIÓN

A HOME'S COMFORT IS
INSEPARABLE FROM PROPER
TEMPERATURE REGULATION

CARLOS GÓMEZ
Director General de Toshiba
Managing Director, Toshiba

// El diccionario de la RAE tiene seis acepciones para la palabra Hogar y las seis unen conceptos de familia, domicilio, casa, asilo, lugar de ocio y reunión y también lugar donde se hace la lumbre para cocinar o calentar la casa. Hogar evoca confort, imágenes familiares cotidianas en paz y tranquilidad y la vida transcurriendo al ritmo adecuado, todo controlado.

El hogar es un refugio, ese lugar a temperatura perfecta que nos resguarda de las inclemencias del tiempo, del calor más extremo, del viento, la lluvia, el frío, el ruido y la contaminación.

Desde las cuevas a las casas de adobe con hogueras a las ínsulas y domus romanas con sistemas de calefacción por falso suelo llegamos hasta el siglo XX quemando cosas, ya sea madera, carbón, petróleo o gas, obteniendo confort, pero contaminando el aire de nuestras ciudades al ritmo de la mejora de calidad de vida de miles de millones de personas. Ahora la misma tecnología que nos permite enfriar y congelar los alimentos nos permite enfriar nuestra casa en verano, calentarla en invierno y aportar agua caliente sanitaria.

La aerotermia o bomba de calor multifunción es la tecnología que aprovecha la única fuente de energía renovable que siempre está disponible de forma ilimitada: la energía contenida en la atmósfera terrestre y que hace posible la vida también permite climatizar los hogares de una población de 8.000 millones de habitantes en crecimiento. En Finlandia o en Florida la aerotermia funciona para satisfacer la necesidad de refrigeración, calefacción y agua caliente con el mejor rendimiento y el menor coste. A 25°C bajo cero o a 45°C tu hogar se mantiene a la temperatura que tú eliges. Los equipos de

// The Spanish Royal Academy dictionary lists six definitions for the word '*hogar*' (home), all of which connect the concepts of family, residence, house, shelter, leisure and gathering place, and also the place where a fire is lit for cooking or heating the home. Home evokes comfort, everyday family scenes of peace and quiet, and life flowing at just the right pace, where everything is under control.

Home is a refuge, that place at just the right temperature, which shelters us from the harshness of the elements, and from the most extreme heat, wind, rain, cold, noise and pollution.

From caves to adobe houses with open fires, to the Roman *insula* apartment-like building and the *domus* single-family home with underfloor heating systems, we have reached the 20th century still burning things, whether wood, coal, oil or gas. Gaining in comfort, yet polluting the air in our cities, at the same pace as the quality of life rises for billions of people. Now, the same technology that allows us to cool and freeze food enables us to cool our homes down in the summer, heat them in the winter and provides us with domestic hot water.

Aerothermal energy, or use of a multi-function heat pump, is the technology that harnesses the only renewable energy source always available in unlimited quantities: the energy contained in the Earth's atmosphere, which makes life possible, can also enable comfortable temperatures in homes for a population of 8 billion people. Whether in Finland or Florida, air-source heat pumps work to meet the need for cooling, heating and hot water at the highest performance level and lowest cost. Whether at -25°C or 45°C, your home stays at the temperature you choose. Air-source heat pumps are capable of



aeroterminas son capaces de aportar el 100% de la energía calorífica necesaria consumiendo solo una fracción de energía eléctrica obteniendo la mayor parte de la energía del aire exterior. Y cada nueva generación de equipos es optimizada por la industria.

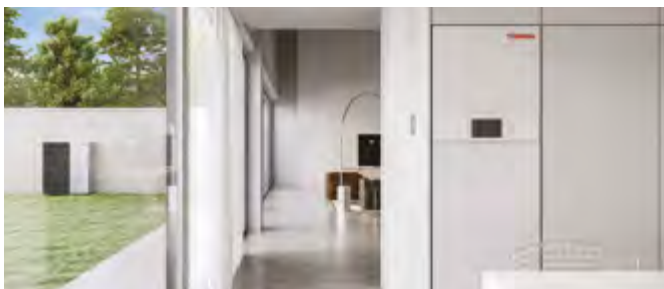
Siempre disponible, transferimos la energía del aire del exterior al interior de nuestras casas para obtener la mejor temperatura y luego las paredes y ventanas la devuelven al aire.

La aeroterminas permite construir edificios, hogares, viviendas, con calefacción a baja temperatura por suelo radiante, optimizando al máximo los m² disponibles en cada estancia y permitiendo la mayor calificación energética del edificio, aportando valor al inmueble en el momento de invertir en él y también al desinvertir en el mismo.

Nuestro hogar es la mayor inversión de nuestra vida y la aeroterminas consigue que los costes asociados al confort de vivir a gusto sean menores, estables y controlables. Al no estar ligada a ninguna materia prima fósil, su coste no está sujeto a las variaciones de mercado y es la única tecnología que puede construir un hogar autónomo energéticamente con sistemas de captación solar fotovoltaica y/o baterías. La aeroterminas se adapta al proyecto inmobiliario, ya que por modularidad y diversidad de oferta puede instalarse en viviendas unifamiliares o en edificios en altura con cientos de familias. El promotor, el arquitecto y el constructor encuentran la respuesta a sus distintos conceptos de diseño descentralizado e independiente o centralizado y distribuido.

Los sistemas de control y la amplitud de gamas y equipos disponibles permiten trabajar con cualquier dimensión en edificación, aumentando el valor del edificio y mejorando la vida de sus habitantes.

Las ciudades y las comunidades de vecinos se aprovechan de un sistema que no genera emisiones locales de gases de combustión ni partículas nocivas y tiene costes de mantenimiento reducidos, no hay residuos ni suciedad que vayan minando la eficiencia de los componentes. El aire está ahí, solo necesitamos aprovecharlo para mejorar nuestra calidad de vida.



delivering 100% of the heating energy needed whilst consuming only a fraction of electricity, drawing most of that energy from the outdoor air. Furthermore, with every new generation of equipment, the industry gains in performance.

We transfer the energy in outdoor air, which is always available, into our homes to achieve the ideal temperature, and it is released it back into the air through the walls and windows.

Air-source heat pumps enable the construction of buildings and homes with low-temperature underfloor heating, making the most of the available floor space in each room, and giving the building the highest energy rating, consequently adding value to the property both when investing in it and selling it.

Our home is the biggest investment of our lives, and air-source heat pumps ensure that the costs associated with living comfortably are lower, stable and manageable. As it is not linked to any fossil fuel, its cost is not subject to market fluctuations, and it is the only technology that can create a fully energy-independent home with solar photovoltaic panels and/or batteries. Air-source heat pumps adapt to any real estate development project. Thanks to the modularity and range of options, they can be installed in single-family homes or large residential buildings for hundreds of families. Developers, architects and builders find a solution tailored to their different design concepts, whether decentralised and stand-alone or centralised and distributed.

The control systems and the wide range of available equipment make it possible to work with any building size, increasing the value of the building and improving the lives of those who live there.

Towns, cities and residents' associations benefit from a system that produces no local combustion emissions or harmful particles, has low maintenance costs, and produces no waste or dirt that undermines the efficiency of its components. The air is there. We just need to harness it to improve our quality of life.





TENDENCIAS EN COCINAS, EL CORAZÓN DEL HOGAR

KITCHEN TRENDS: THE HEART OF THE HOME

MANUEL DELGADO

Responsable Estratégico de Interiorismo en
IKEA en España

Head of Interior Design Strategy, IKEA Spain

// Según nuestro estudio *Life at Home* de 2023 sobre cómo son los hogares en España y cómo vivimos los españoles, el 100% de las casas en España tienen cocina. Ningún dato indica que las cocinas vayan a desaparecer, aunque sí que evolucionarán.

Las tendencias en cocinas han cambiado significativamente. Este espacio ha pasado de ser una zona secundaria y casi escondida, a convertirse, junto con el salón, en el verdadero corazón del hogar. Hoy, cocina y salón se integran y funcionan como dos grandes *hubs* relacionales.

Las cocinas actuales son espacios multifuncionales donde no solo se cocina, sino que también funcionan como comedor, lugar de socialización, espacio de trabajo y área de desconexión.

La cocina también se ha convertido en un espacio de cuidados, tanto físicos como emocionales. Es el lugar donde se eligen y preparan los alimentos que nutren el cuerpo, promoviendo una alimentación saludable y consciente.

Además, la cocina es un espacio donde se fortalecen los vínculos con los seres queridos. Es un lugar de encuentro, donde se comparten momentos especiales y se mantienen relaciones significativas.

Desde el punto de vista del usuario, la cocina evoluciona en dos direcciones:



// According to our 2023 *Life at Home* study on what our homes are like in Spain and how we live, 100% of homes in Spain have a kitchen. There is no evidence to suggest that kitchens are going to disappear, although they will certainly evolve.

Kitchen trends have changed significantly. The space has gone from being a secondary, almost hidden area to becoming the true heart of the home, alongside the living room. Today, the kitchen and living room are integrated and function as two major social hubs.

Modern kitchens are multi-functional spaces, not only where people cook, but which also serve as a dining room, a place for socialising, a workspace and a place to unwind.

The kitchen has also become a space for self-care, both physical and emotional. It is the place where food is chosen and prepared to nourish the body, promoting healthy, mindful eating.

Furthermore, the kitchen is a space in which to bond with loved ones. It is a meeting place, where special moments are shared and meaningful relationships are nurtured.

From the user's perspective, the kitchen is evolving in two directions:



1-Espacio gastronómico y creativo

En este contexto, la cocina se consolida como un lugar de creación y expresión personal, donde el acto de cocinar se vive como una experiencia sensorial y cultural, asociada al placer, al autodesarrollo y al bienestar cotidiano. Para los amantes de la comida, la cocina es un templo donde siempre están al tanto de las últimas tendencias culinarias. Estos entusiastas de la gastronomía suelen equipar sus cocinas con pequeños electrodomésticos de innovación. Además, son apasionados del café de especialidad, por lo que tienen cafeteras de última generación para preparar su bebida favorita con la mejor calidad.

La cocina evoluciona como un espacio de diseño completo, donde la integración, la materialidad y la iluminación definen nuevas formas de habitarla

1-A gastronomic, creative space

In this context, the kitchen is established as a place for creating and personal expression, where the act of cooking is experienced as a sensory, cultural experience, associated with pleasure, self-development and everyday well-being. For food lovers, the kitchen is a sanctuary where they are always up-to-date with the latest food trends. These gastronomy enthusiasts often equip their kitchens with innovative small appliances. They are also passionate about speciality coffee, and have state-of-the-art coffee machines to prepare their favourite drink to the highest standard.

Kitchens are evolving into fully-designed spaces, where integration, materials and lighting define new ways of using the space





2-Menos cocina para más salón

Existe también un perfil de personas que apenas cocina y cuya interacción principal con este espacio se limita a calentar alimentos. Se trata de un perfil opuesto al *foodie*, que utiliza la cocina de forma mínima y, por ello, prefiere reducir su tamaño para destinar más superficie al salón. En estos casos, la cocina evoluciona hacia un ambiente compacto y estrictamente funcional, equipado solo con lo imprescindible y diseñado para integrarse de la manera más discreta posible en el salón.

Su función es puramente práctica, no incorporan componentes emocionales ni rituales asociados a la experiencia culinaria.

MUEBLES: INTEGRACIÓN, OPTIMIZACIÓN Y DISEÑO FUNCIONAL

Los muebles de cocina evolucionan hacia soluciones que combinan una estética muy cuidada y un alto rendimiento. La tendencia dominante es apostar por una **integración total**, ocultando los elementos técnicos para que todo se vea uniforme. Los frentes lisos, los sistemas sin tiradores y los perfiles ocultos ayudan a mantener el espacio limpio y ordenado y refuerzan esta idea de pureza visual.

MATERIALES: NATURALIDAD, RESISTENCIA Y TEXTURAS TÁCTILES

Los materiales buscan transmitir calidad sensorial y durar en el tiempo. La tendencia va hacia superficies que combinan **un aspecto natural** con buenas **prestaciones técnicas**.

- Las **maderas** macizas o chapas recuperan protagonismo, con vetas visibles y acabados mate que aportan calidez.



2-Less kitchen space, more living room space

There is also a type of person who hardly ever cooks and whose main interaction with the space is limited to reheating food. This profile is the opposite of the *foodie*; they use the kitchen minimally and prefer to reduce its size to allocate more space to the living room. In these cases, the kitchen evolves into a compact, strictly functional space, equipped only with the essentials and designed to blend into the living room as discreetly as possible.

Its function is purely practical; it incorporates no emotional or ritual elements associated with the food experience.

FURNITURE: INTEGRATION, OPTIMISATION AND FUNCTIONAL DESIGN

Kitchen furniture is evolving towards solutions that combine a refined aesthetic with high performance. The main trend is moving towards **total integration**, concealing technical elements so that everything appears uniform. Smooth cabinet fronts, handle-free systems and concealed outlines help keep the space clean and tidy, and reinforce this idea of visual purity.

MATERIALS: NATURAL, DURABLE AND TACTILE TEXTURES

Materials aim to convey a sense of quality and stand the test of time. The trend is moving towards surfaces that combine **a natural look** with good **technical performance**.

- Solid **wood** and veneers are making a comeback, with visible grain and matt finishes that lend warmth.





- Los **porcelánicos y superficies ultracompactas, cuarzos y composites** se imponen por su resistencia.
- El **vidrio texturizado o acanalado** aparece en vitrinas y muebles altos, permitiendo enseñar sin mostrar del todo.
- Las **piedras naturales**, como el mármol o la cuarcita, se utilizan tanto en encimeras como en frontales, lo que aporta carácter y singularidad.
- Los **acabados metálicos** en frentes, muebles o accesorios son uno de los materiales de moda en cocinas de estilo industrial.

COLOR: PALETAS CÁLIDAS, NEUTRAS Y SOFISTICADAS

La tendencia cromática se aleja del blanco absoluto y se orienta hacia tonos más envolventes y naturales.

- **Tonos tierra** (arena, topo, arcilla...) que aportan serenidad.
- **Verdes profundos y azules grisáceos**, asociados a la naturaleza y al bienestar.
- **Negros, grafitos y antracitas** para cocinas minimalistas y con mucho impacto visual.
- **Maderas claras** que refuerzan la luminosidad y el estilo nórdico.
- **Acabados metalizados** en acero, latón, cobre o negro mate que sirven para dar un toque contemporáneo.

ILUMINACIÓN: DISEÑO POR CAPAS Y ATMÓSFERAS REGULABLES

La iluminación se convierte en un elemento estratégico del diseño de cocinas, tanto por su valor funcional como emocional. Se trabaja en **capas** para garantizar comodidad visual y versatilidad.

La iluminación deja de ser solo un elemento técnico para convertirse en un recurso que define cómo se vive y se siente el espacio.

En conclusión, la cocina evoluciona como un espacio de diseño completo, donde la integración, la materialidad y la iluminación definen nuevas formas de habitarla. Las tendencias actuales apuestan por muebles más limpios y modulares, materiales táctiles y naturales, paletas cálidas y sofisticadas y una iluminación por capas que permite crear distintas atmósferas.

La cocina se consolida como un entorno estético, funcional y con mucho significado emocional, capaz de adaptarse a los distintos estilos de vida del hogar actual.

- **Porcelain tiles and ultra-compact surfaces, quartz and composites** are gaining ground due to their durability.

- **Textured or ribbed glass** features in display cabinets and tall units, allowing items to be displayed without being fully exposed.

- **Natural stones**, such as marble or quartzite, are used on both worktops and wall panels, adding character and uniqueness.

- **Metallic finishes** on cabinet fronts, furniture or accessories are one of the trendiest materials in industrial-style kitchens.

COLOUR: WARM, NEUTRAL AND SOPHISTICATED PALETTES

The colour trend is moving away from pure white and towards more enveloping, natural tones.

- **Earth tones** (sand, taupe, clay...) that bring a sense of calm.

- **Deep greens and greyish blues**, associated with nature and well-being.

- **Black, graphite and anthracite** for minimalist kitchens with a strong visual impact.

- **Light woods** that enhance brightness and the Nordic style.

- **Metallic finishes** in steel, brass, copper or matt black to add a contemporary touch.

LIGHTING: LAYERED DESIGN AND ADJUSTABLE ATMOSPHERES

Lighting has become a strategic element in kitchen design, both for its functional and emotional value. It is **layered** to ensure visual comfort and versatility.

Lighting is no longer just a technical element but a resource that defines how the space is lived in and experienced.

In conclusion, kitchens are evolving into fully-designed spaces, where integration, materials and lighting define new ways of using the space. Current trends favour cleaner, modular furniture, tactile and natural materials, warm and sophisticated colour palettes, and layered lighting so as to create different atmospheres.

The kitchen is establishing itself as an aesthetic, functional and emotionally significant space, capable of adapting to the diverse lifestyles of the modern home.



DIEZ AÑOS DE GRADO INMOBILIARIO ASPRIMA-APCE-UPM: LA FUERZA DE LA GENEROSIDAD COLECTIVA

TEN YEARS OF THE ASPRIMA-APCE-UPM POSTGRADUATE TRAINING PROGRAMME: THE POWER OF COLLECTIVE GENEROSITY



ANA HERNÁNDEZ

Presidenta de la Comisión de Formación de ASPRIMA

Chair of the ASPRIMA Training Committee

// El décimo aniversario del Grado Inmobiliario ASPRIMA-APCE-UPM es un hito que, más allá de representar una cifra cronológicamente redonda y significativa, es una prueba, por la vía de los hechos, de la validez de una convicción compartida: que la formación real que necesita nuestro sector se construye cuando universidad y empresa deciden caminar juntas. Esa alianza público-privada, práctica y exigente, es el núcleo que ha definido el programa desde sus inicios y que explica su impacto y su evolución.

Si algo ha caracterizado esta década es la **generosidad colectiva** que hace posible el proyecto. Generosidad de las instituciones que lo impulsan y de las decenas de profesionales que entran en el aula para convertir la experiencia real en aprendizaje, de las empresas que abren sus puertas para que las prácticas no sean un trámite, sino un salto profesional, y de quienes revisan y ajustan cada año contenidos, eventos y formatos para que el Grado evolucione al ritmo de un sector que no deja de transformarse.

La propia conversación pública del programa, sobre todo en LinkedIn, refleja esa idea de comunidad. En publicaciones y comentarios aparecen, una y otra vez, tres palabras: **visión, oportunidad y vínculo**.

Hay quienes recomiendan el programa porque completa su perfil técnico con una dimensión empresarial, jurídica y estratégica difícil de adquirir por otras vías. Quienes destacan que, más allá de esta

// The 10th anniversary of the ASPRIMA-APCE-UPM Postgraduate Training Programme on Real Estate Planning and Management is a milestone which goes beyond reaching a symbolically significant number. Through the specific results achieved, it is proof of the validity of a shared conviction: that the real training our sector needs is created when universities and businesses decide to work together. This practical, rigorous public-private partnership is at the heart of the training programme, defining it from the outset and shaping its impact and evolution.

If anything has characterised this 10-year period, it is the **collective generosity** making the project possible. It is the generosity of the institutions driving it and the scores of professionals who enter the classroom to turn real-world experience into learning; the generosity of the companies who open their doors so that work placements are not merely a formality but a professional leap forward; and the generosity of those who review and adjust the content, events and format every year so that the postgraduate training programme evolves in line with a sector that is constantly transforming.

The public conversation surrounding the programme, particularly on LinkedIn, reflects this sense of community. Three words appear time and time again in posts and comments: **vision, opportunity and connection**.

Some students recommend the programme because it enhances their technical profile giving them a business, legal and strategic



visión integral del negocio inmobiliario, el Grado les proporciona un acceso privilegiado al tejido empresarial del sector, a través de los muchos eventos sectoriales en los que se les acoge. Quienes valoran la visibilidad que la comunidad del Grado proporciona al talento joven a través de iniciativas como los Luminary Awards, que reconocen la excelencia, la innovación y el compromiso de jóvenes profesionales con nuestro sector. Y, por último, quienes hablan de “*una de las experiencias más enriquecedoras*” de su vida, de crecimiento personal y profesional, de amistades que se convierten en red y del agradecimiento explícito al equipo que sostiene el programa con compromiso, dedicación y cariño, liderado por Víctor Sardá y apuntalado, en infinidad de detalles, por Andrea Martínez.

Pero más allá de la percepción personal del programa por parte de quienes lo cursan, el **impacto** del Grado se puede medir con tres indicadores clarísimos: la empleabilidad casi total de los alumnos, su rápida progresión profesional y la valoración que las propias empresas de nuestro sector hacen del programa.

La **progresión profesional** de los alumnos, no solo es producto de la preparación y la red de contactos con los que cuentan al salir del Grado, sino que también está siendo acelerada por otros dos

dimension that is difficult to acquire by other means. Others highlight that, beyond a comprehensive view of the real estate business, the training programme gives them exceptional access to the sector's business network, through the many industry events they can attend. Others value the visibility provided by the programme's community for young talent through initiatives such as the Luminary Awards, which recognise excellence, innovation and commitment to our sector by young professionals. Finally, some students speak of '*one of the most enriching experiences*' of their lives, due to personal and professional growth, and friendships that have become a network. They express their sheer gratitude to the team running the programme with commitment, dedication and care, led by Víctor Sardá and underpinned, in countless ways, by Andrea Martínez.

Yet, beyond the personal perception of those taking the training programme, its **impact** can be measured by three very clear indicators: a near-total employability rate among students, their rapid career progression, and the high regard in which companies in our sector hold the training programme.

Students' **career progression** is not only the result of the training and professional network they have gained by the time they graduate. It is





programas “*secuela*” que inciden significativamente en su crecimiento, no ya como profesionales, sino como directivos: el Bootcamp Financiero y el Programa de *Mentoring*.

La **valoración de las propias empresas** asociadas a ASPRIMA se demuestra no solo por la contratación del talento joven procedente del Grado, sino también por su utilización como **herramienta de desarrollo directivo** para profesionales en ejercicio. En concreto, a partir de su sexta edición, el programa respondió a la necesidad de las empresas de formar talento interno, incorporando la modalidad de Titulado Especialista. El crecimiento sostenido de esta modalidad, que comenzó con una representación del 4% en la sexta promoción y ha evolucionado hasta un 30% en la décima, es una prueba clara de la confianza del sector en el Grado y de que no solo forma talento joven, sino que **acompaña carreras profesionales** que requieren el entendimiento del ciclo inmobiliario completo, desde el suelo y el planeamiento hasta la viabilidad, el producto, el capital y la gestión del activo.

La puesta en marcha del Grado Inmobiliario de ASPRIMA fue una iniciativa llena de visión, valentía y sentido común de Juan Antonio Gómez-Pintado, en aquel momento presidente de ASPRIMA y de APCE. Diez años después, la mayor satisfacción para todos los que, de una forma u otra, tenemos la suerte de participar en este maravilloso proyecto, es comprobar que el círculo se cierra y se retroalimenta cuando nuestros egresados regresan al aula para compartir sus experiencias y aprendizajes con los nuevos alumnos, reforzando la idea de que el Grado no termina con un diploma, sino que continúa como comunidad.



also accelerated by two additional ‘follow-up’ programmes that have significant impact on their development, not only as professionals, but also as managers: the Real Estate Finance Bootcamp and the Mentoring Programme.

ASPRIMA's own member **companies hold the programme in high regard**, demonstrated not only in their recruitment of young talent from the programme, but also because they use it as a **management development tool** for practising professionals. Specifically, from its sixth intake onwards, the programme responded to companies' need to train internal talent by introducing the Specialist Graduate track. The sustained growth of this track, which began with a 4% share in the sixth year and has risen to 30% in the tenth year, is clear evidence of the sector's confidence in the training programme and shows that It not only trains young talent but also **supports professional careers** requiring an understanding of the entire real estate cycle, from land and planning through to feasibility, product, capital and asset management.

The launch of the ASPRIMA Postgraduate Training Programme on Real Estate Planning and Management was an initiative full of the vision, courage and common sense of Juan Antonio Gómez-Pintado, then president of ASPRIMA and APCE. Ten years later, the greatest satisfaction for all fortunate enough to be part of this wonderful project, in one way or another, is to see the circle come full circle and feed back into itself when our previous graduates return to the classroom to share their experience and lessons learnt with new students. This reinforces the idea that the training programme does not end with a diploma, but continues as a community.



ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID

**DONDE EL SECTOR SE UNE
PARA TRANSFORMAR MADRID**

www.asprima.es



EMPLEO Y VIVIENDA: DOS PILARES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN SOCIAL

EMPLOYMENT AND HOUSING: TWO KEY PILLARS FOR SOCIAL INTEGRATION

BEGOÑA ARIAS GONZÁLEZ

Subdirectora del Servicio Diocesano de Empleo de Cáritas Madrid

Deputy Director of the Diocesan Employment Service, Caritas Madrid



// La carencia de vivienda, más o menos confortable, que permita mantener una situación de vida estable para afrontar responsabilidades familiares y laborales, es una realidad social que preocupa.

Como indica el Informe FOESSA25 para la Comunidad de Madrid, el acceso a la vivienda es un problema creciente que afecta a amplios sectores de la sociedad madrileña. La disponibilidad de alojamiento adecuado constituye un requisito fundamental para la integración social: uno de cada cinco hogares (23,3% de la población) se encuentran afectados por problemas de exclusión social residencial. Y la carencia de empleo estable, digno y con salarios acordes al coste de la vida, que limita, por tanto, el acceso a una vivienda es, sin duda, también una realidad social que preocupa.

Según FOESSA25, el crecimiento en el empleo no ha llevado asociado un incremento de los salarios en términos reales, afectando las situaciones de exclusión social por el trabajo a un 11% de los hogares de la población madrileña.

¿Es posible acercar oferta y demanda laboral en el sector inmobiliario y sus empresas constructoras, proveedores, promotoras...? Sin duda, sería una vía de mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos trabajadores, así como una alternativa para el fortalecimiento del futuro del sector: la carencia de trabajadores cualificados en el mercado inmobiliario en todas sus dimensiones es una realidad que también preocupa.

// The housing shortage is a worrying social reality, because, however modest housing may be, it enables people to maintain a stable life and meet family and work responsibilities.

As outlined by the FOESSA25 Report for the Community of Madrid, access to housing is a growing problem, affecting broad sections of Madrid society. The availability of adequate housing is a fundamental requirement for social integration: one in five households (23.3% of the population) is affected by housing-related social exclusion. The shortage of stable, decent employment with wages in line with the cost of living, which in turn limits access to housing, is, undoubtedly, also a worrying social reality.

According to FOESSA25, employment growth has not been accompanied by a rise in real wages, with work-related social exclusion affecting 11% of households in the Madrid population.

Is it possible to bridge the gap between labour supply and demand in the real estate sector and its construction companies, suppliers, and developers? Without doubt, this would be a way of improving the living conditions of working citizens, as well as an alternative for strengthening the future of the sector: the shortage of skilled workers in the real estate market across all its dimensions is also a worrying social reality.



Convencidos del reto, la actividad del servicio de empleo de Caritas Madrid busca dar respuesta al equilibrio inestable de la oferta y la demanda del mercado laboral con herramientas de intervención sociolaboral como la formación para el empleo, las empresas de inserción y la intermediación laboral con compañías colaboradoras que confían en candidatos cualificados acompañados por la organización.

Somos realidades complementarias: Caritas Madrid prepara y fortalece a trabajadores competentes y las empresas aprovechan el talento de tantas personas que con entusiasmo y decisión afrontan un reto complicado: buscar la oportunidad que permita cambiar sus vidas.

La formación es un elemento transformador, que desarrollamos en procesos prácticos e inmersivos en aulas taller y en preparación en contexto real para una incorporación laboral ágil. Tras un primer acercamiento al oficio se facilita la intermediación con las empresas en las que se culmina el periodo formativo con las especificaciones propias de cada organización.

Más de 800 alumnos se han formado en el Campus Caritas Madrid y la satisfacción es enorme. Las vidas cambian, no solo las circunstancias de las vidas.

Así podríamos ejemplificar la realidad de muchas personas acompañadas, pero cada contratación efectiva es una oportunidad única: *"Este empleo no solo nos da estabilidad, sino también esperanza y la oportunidad real de integrarnos laboralmente en el sector para el cual nos formamos. Gracias a este proyecto, hoy me siento más preparado, más seguro y con nuevas oportunidades para construir un futuro digno para mí y mi familia. Este proyecto no solo nos forma profesionalmente, también nos hace sentir vivos, valorados y apoyados. Che korasõite guive, aguyje. De todo corazón, gracias".*

El reto está abierto: construir oportunidades juntos para un sector en auge y para unos trabajadores ilusionados y competentes para ser futuro.

Convinced of the challenge, the work of the Caritas Madrid employment service seeks to address the unstable balance between labour market supply and demand, using socio-labour intervention tools, such as training, social integration enterprises and work placements with partner companies that place their trust in qualified candidates supported by the organisation.

We are complementary realities: Caritas Madrid prepares and strengthens competent workers, whilst companies harness the talent of so many people who, with enthusiasm and determination, take on a significant challenge: finding the opportunity that will change their lives.

Training is a transformative element, delivered through practical, immersive processes through workshop-style classes and real-world work placements, enabling a smooth transition into employment. Following an initial introduction to the trade, we facilitate the connection with companies where the training period is completed in accordance with each organisation's specific requirements.

Over 800 students have trained at the Caritas Madrid Campus, and their sense of fulfilment is immense. Lives are changed, not just life circumstances.

Every successful placement is a unique opportunity, yet this is how we could illustrate the reality experienced by many of the people we support. *"The job gives us not only stability, but also hope and the real opportunity to integrate professionally into the sector for which we have trained. Thanks to this project, today I feel more prepared, more confident, with new opportunities to build a decent future for myself and my family. This project does not just train us professionally, it also makes us feel alive, valued and supported. Che korasõite guive, aguyje. With all my heart, thank you".*

The challenge begins: building opportunities together for a thriving sector and enthusiastic, competent workers ready to shape the future.

Más de 800 alumnos se han formado en el Campus Cáritas Madrid

Over 800 students have trained at the Cáritas Madrid Campus



UN AÑO DE EVENTOS ASPRIMA

A YEAR OF ASPRIMA EVENTS



PREMIOS INMOBILIARIOS ASPRIMA – SIMA 2025

ASPRIMA REAL ESTATE AWARDS – SIMA 2025

Los Premios Inmobiliarios ASPRIMA-SIMA, de carácter anual, son el referente para el reconocimiento público de las mejores iniciativas del sector inmobiliario. La convocatoria de 2025 ha constado de 11 premios bajo la modalidad de concurso y tres premios especiales de libre designación por el jurado, que en este caso fueron: Profesional destacado del año, Mejorando la imagen del sector y Proyecto internacional de regeneración urbana.

// The annual ASPRIMA-SIMA Real Estate Awards are a benchmark for public recognition of the best initiatives in the real estate sector. The 2025 edition comprised 11 category-based awards and three special awards selected by the jury, which were: Outstanding Professional of the Year, Improving the Image of the Sector, and International Urban Regeneration Project.

LANDCAM: LA BRÚJULA DE LOS SUELOS EN DESARROLLO

LANDCAM: THE COMPASS FOR LAND UNDER DEVELOPMENT

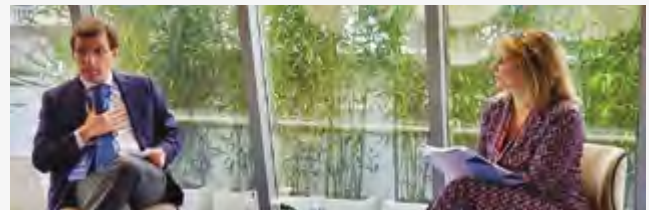
ASPRIMA y Atlas Real Estate Analytics organizaron esta jornada en la que se reunieron cuatro consejeros y un viceconsejero de las comunidades autónomas más activas en materia de mejoras urbanísticas y de suelo, junto a los presidentes de las juntas de compensación de los principales desarrollos. Además, se abordaron las principales novedades de la nueva versión de la plataforma LandCAM, que monitoriza en tiempo real los desarrollos urbanísticos activos en la Comunidad de Madrid.

// ASPRIMA and Atlas Real Estate Analytics organised the event, which brought together four regional ministers and one deputy regional minister from the autonomous communities most active in the field of urban and land improvement, alongside chairpersons from the compensation boards of the main developments. In addition, the main new features of the latest version of the LandCAM platform were discussed; this platform monitors active urban development in real-time in the Community of Madrid.

MIPIM 2025

En el marco de una feria internacional clave para el desarrollo urbano y la inversión, el alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, y la presidenta de ASPRIMA, Carolina Roca, mantuvieron un encuentro, bajo el título *Madrid in Transformation: An Opportunity for the Future*. La sesión, que despertó un gran interés, reunió a un auditorio de 100 inversores de 90 países, colgando el cartel de aforo completo.

// As part of a key international trade fair for urban development and investment, the Mayor of Madrid, José Luis Martínez-Almeida, and the President of ASPRIMA, Carolina Roca, held a meeting



entitled 'Madrid in Transformation: An Opportunity for the Future'. The session attracted considerable interest, bringing together an audience of 100 investors from 90 countries, in a fully-booked venue.



JORNADA “EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA SÍ TIENE SOLUCIÓN”

‘THE HOUSING PROBLEM HAS A SOLUTION’ CONFERENCE

Inaugurada por José María García Gómez, viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras, quien puso el foco en la importancia de la legislación y la colaboración municipal para solventar las complicaciones en materia de vivienda, el objetivo de esta jornada fue analizar las diversas políticas de vivienda en los distintos ayuntamientos.

// The conference was opened by José María García Gómez, Deputy Minister for Housing, Transport and Infrastructure. He highlighted the importance of legislation and co-operation between municipalities to resolve housing issues. The aim of the conference was to analyse the different housing policies implemented by local councils.



V ENCUENTRO INMOSOSTENIBLE

5TH INMOSOSTENIBLE EVENT

ASPRIMA y GF Building Flow Solutions (Uponor) reunieron a más de 150 directivos y a líderes de las principales compañías del sector para analizar el proceso de transformación de la edificación. Durante la jornada se abordaron cuestiones clave como la sostenibilidad en el diseño y la construcción, las certificaciones y la Taxonomía ambiental, así como las estrategias para reducir las emisiones de carbono a lo largo de todo el ciclo de vida de los edificios.

// ASPRIMA and GF Building Flow Solutions (Uponor) brought together more than 150 executives and leaders from the sector's leading companies to analyse the transformation process in the building industry. During the event, key issues were addressed, such as sustainability in design and construction, certification and environmental taxonomy, as well as strategies to reduce carbon emissions throughout the entire life cycle of buildings.

XI EFIMAD 11TH EFIMAD

CaixaBank y ASPRIMA organizaron el XI Encuentro de Financiación Inmobiliaria de Madrid (EFIMAD), inaugurado con los discursos de Marc Benhamou, director de Banca de Empresas de CaixaBank, y Carolina Roca, presidenta de ASPRIMA. El undécimo aniversario de este encuentro reunió a más de 350 profesionales del sector público y privado para analizar y debatir sobre las claves de la financiación y el futuro del mercado inmobiliario en España. La jornada concluyó con un análisis del contexto del sector, en el que se señaló que el mercado de la vivienda seguirá creciendo y que los precios ascenderán en cifras similares a las de 2025.

// CaixaBank and ASPRIMA organised the 11th Madrid Real Estate Financing Conference (EFIMAD), which opened with speeches by Marc Benhamou, Head of Business Banking at CaixaBank, and Carolina Roca, President of ASPRIMA. The 11th edition of this conference brought together more than 350 professionals from the public and private sectors to analyse and discuss key aspects of financing, and the future of the real estate market in Spain. The conference ended with an analysis of the context of the sector, in which it was noted that the housing market will continue to grow and prices will rise to levels similar to those of 2025.



¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CLAVES PARA SOLUCIONAR LA ESCASEZ DE VIVIENDA?

WHAT ARE THE KEY FACTORS TO ADDRESSING THE HOUSING SHORTAGE?



JUAN CARLOS CALVO

Director de Desarrollo Corporativo
y Relación con Inversores

Director of Corporate
Development and Investor
Relations

METROVACESA

El acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los principales retos económicos y sociales en España. A diferencia de ciclos anteriores, la tensión actual no responde a un exceso de financiación, sino a un desequilibrio estructural entre la creación de nuevos hogares y la capacidad de producir vivienda.

En los últimos años, el crecimiento demográfico ha superado de forma sostenida el ritmo de construcción, generando un déficit acumulado que dificulta el acceso, especialmente en los principales núcleos urbanos.

La respuesta pasa por aumentar la oferta allí donde la demanda crece con mayor intensidad. Para ello, resulta imprescindible movilizar suelo finalista, agilizar los procesos administrativos y reforzar la capacidad productiva del sector.

Al mismo tiempo, es necesario impulsar la vivienda asequible y fórmulas que faciliten el acceso, especialmente en alquiler, donde la colaboración público-privada será clave.

// Access to housing has become one of the main economic and social challenges in Spain. Unlike previous cycles, current tension in the sector is not due to an excess of financing, but to a structural imbalance between new household creation and the capacity to produce housing.

Over recent years, population growth has consistently outpaced the rate of construction, creating a cumulative deficit that hinders access, particularly in major urban centres.

The solution lies in increasing supply where demand is growing most rapidly. To achieve this, it is essential to mobilise land designated for housing, streamline administrative processes and strengthen the sector's production capacity.

At the same time, it is necessary to boost affordable housing and schemes that facilitate access to housing, particularly in the rental sector, where public-private partnership will be key.



OLATZ GONZÁLEZ,
Subdirectora Territorial Centro
Deputy Regional Director Centre
INBISA

La escasez de vivienda en España no responde a una única causa, sino a un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que se ha agravado en los últimos años. La principal clave para revertir esta situación pasa por generar más producto: necesitamos construir más viviendas allí donde realmente existe demanda.

Para ello, es imprescindible actuar sobre tres palancas. La primera, reducir la carga fiscal, que impacta directamente en el precio final. La segunda, agilizar los procesos administrativos y urbanísticos, eliminando cuellos de botella que retrasan los desarrollos. Y la tercera, facilitar el acceso a suelo finalista, hoy insuficiente para responder al mercado. A ello se suma la falta de mano de obra y el incremento de costes.

Sin una oferta suficiente y sostenida, el acceso a la vivienda seguirá siendo uno de los grandes retos estructurales del país.

// The housing shortage in Spain is not due to a single cause, but to a structural imbalance between supply and demand that has worsened over recent years. The main key to reversing this situation lies in generating more supply: we need to build more homes where there is genuine demand.

To achieve this, it is essential to act on three key levers. The first is to reduce the tax burden, which has a direct impact on the final price. The second is to streamline administrative and planning processes, eliminating bottlenecks that delay real estate developments. And the third is to facilitate access to land available for development, which is currently insufficient to meet market demand. Added to this are labour shortages and rising costs.

Without a sufficient, sustained supply, access to housing will remain one of the country's major structural challenges.



RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS
Presidente
Chairman
**GRUPO INMOBILIARIO
FERROCARRIL**

Habría que analizar los cuellos de botella derivados del retraso en la gestión del suelo. En este sentido, se deberían excluir los suelos con afecciones medioambientales para un análisis específico y agilizar la calificación de aquellos que no las presenten.

Asimismo, sería necesario recuperar las ayudas y la financiación a largo plazo en vivienda protegida, incorporando cuotas de amortización creciente adaptadas a la inflación, tanto para compradores como para promotores. También debería reforzarse la inversión pública, prácticamente desaparecida desde la crisis de 2007.

Igualmente, se debería recuperar el tope al precio del suelo para vivienda protegida, complementándolo, si fuera necesario, con mayor densidad y/o edificabilidad.

Por último, la Administración debería impulsar la formación de mano de obra, actualmente un claro factor limitante del sector.

// We need to analyse the bottlenecks arising from delays in land management. In this respect, land with environmental constraints should be set aside and analysed specifically, whilst streamlining the classification of land that does not have such constraints.

Similarly, it would be necessary to restore subsidies and long-term financing for social housing, incorporating inflation-linked rising repayment instalments, for both buyers and developers. Public investment, which has virtually disappeared since the 2007 crisis, should also be strengthened.

Similarly, the price cap on land designated for social housing should be restored, complementing it, where necessary, with higher density and/or buildability.

Finally, the public administration should drive workforce training, which is currently a clear limiting factor for the sector.



ISRAEL DIEZ
Director General
Managing Director
GRUPO INMOBILIARIO ROCA

A corto plazo, con medidas de choque como el incremento de edificabilidad y de densidad en las parcelas dedicadas a vivienda protegida.

A medio plazo, reduciendo la fiscalidad a la vivienda tanto al promotor como al comprador para acercar los precios a los ingresos de las familias. Creo que estamos lejos del punto óptimo de la curva de Laffer.

Y a largo, optimizando la generación de suelo urbano para que se acompañe más a la demanda. Actualmente, disponemos de medios para proyectar la demanda de vivienda y anticipar la necesidad futura, pero debemos ser capaces de agilizar los trámites burocráticos para que el desarrollo del suelo tenga una planificación más corta y sin incertidumbre, acotando el riesgo del promotor, lo cual le facilitaría el acceso a la financiación y mejoraría su rentabilidad.

Para conseguirlo debe haber valentía en la legislación, coordinación entre administraciones y colaboración público-privada.

// In the short term, with shock measures such as increasing buildability and density on plots designated for social housing.

In the medium term, by reducing the tax burden on housing for both developers and buyers, in order to bring prices closer to household incomes. I believe that we are far from the optimal point on the Laffer curve.

And in the long term, by optimising the supply of urban land so that it keeps better pace with demand. We currently have the means to forecast housing demand and anticipate future needs, but we must be able to streamline bureaucratic procedures so that land development has a shorter planning cycle and is free from uncertainty, thereby limiting the risk taken by developers. This would facilitate access to financing and improve profitability.

To achieve this, there must be bold legislation, co-ordination between public administrations and public-private partnership.



SERGIO GÁLVEZ
Consejero Delegado
CEO
AQ ACENTOR

La solución a la escasez de vivienda pasa, prioritariamente, por elevar la oferta de forma sostenida y adaptada a la nueva realidad demográfica. El eje central de este aumento es incrementar el suelo residencial disponible para su promoción inmediata.

Para ello, es clave agilizar los procesos urbanísticos, reducir plazos y reforzar la seguridad jurídica, rebajando así los costes de capital e incentivando la inversión. También es necesario liberar suelo ocioso, permitir cambios de uso (terciario e industrial) a residencial, modificar ordenanzas para permitir mayor densidad por planta y fomentar la densificación vertical en grandes áreas urbanas.

Otros elementos relevantes serían revisar la fiscalidad para facilitar el acceso de los jóvenes a su primera vivienda y adoptar medidas que incentiven el desarrollo de suelos urbanos consolidados mediante incrementos de edificabilidad o densidad.

// The solution to the housing shortage lies, primarily, in a sustained growth in supply that is adapted to the new demographic reality. The cornerstone of this increase is to boost the amount of residential land available for immediate development.

To achieve this, it is essential to fast-track urban planning processes, shorten timelines and strengthen legal certainty, thereby reducing capital costs and encouraging investment. It is also necessary to release unused land, allow changes of use — from commercial and industrial to residential — amend regulations to permit higher floor-area ratios and encourage vertical densification in large urban areas.

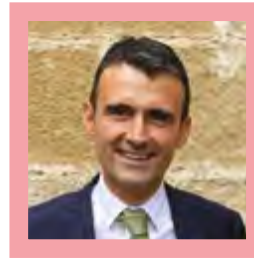
Other relevant measures would include reviewing the tax system to facilitate young people's access to their first home and adopting measures that incentivise the development of consolidated urban land through increases in floor-area ratios or density.



ISABEL DE JORGE
Directora General
Managing Director
ASEFA

En enero de 2026, el CIS indicó que el 42,6% de los españoles sitúa la vivienda como el principal problema nacional. El informe IS IMMO 2026-IS de CaixaBank Research estima que España ha acumulado un déficit de más de 730.000 viviendas debido a que la creación de hogares supera ampliamente a la construcción de obra nueva. Por tanto, parece haber pocas dudas sobre la acuciante necesidad de incrementar la producción de vivienda para solucionar el problema, muy grave y transversal, de escasez de producto que sufre nuestra sociedad. La receta pasaría por aumentar la disponibilidad de suelo finalista, agilizar las licencias y trámites administrativos, menos burocracia, mejorar el marco fiscal, impulsar la colaboración público-privada, atajar el déficit de mano de obra cualificada en el sector, adaptar el urbanismo y la normativa a la realidad sectorial creando un marco moderno y flexible y estimular la inversión transmitiendo confianza, reforzando la seguridad jurídica y la transparencia.

// In January 2026, the CIS reported that 42.6% of Spaniards regard housing as the country's main problem. The IS IMMO 2026-IS report by CaixaBank Research estimates that Spain has accumulated a housing shortfall of over 730,000 homes, as the creation of households far outstrips the construction of new properties; therefore, there seems to be little doubt about the pressing need to increase housing production to solve the very serious and widespread problem of housing shortages facing our society. The solution would involve increasing the availability of land zoned for housing, streamlining planning permission and administrative procedures, reducing bureaucracy, improving the tax framework, promoting public-private partnerships, tackling the shortage of skilled labour in the sector, and finally, adapting urban planning and regulations to the realities of the sector by creating a modern and flexible framework and stimulating investment by instilling confidence, reinforcing legal certainty and transparency.



ENAUT SAIZ
Socio
Partner
NAIZ HOMES

La escasez de vivienda en España responde a un desequilibrio sostenido entre creación de nuevos hogares y producción real de vivienda. Cada año se crean unos 200.000 nuevos hogares, mientras que la producción apenas alcanza entre 90.000 y 100.000 viviendas, generando un déficit acumulado que supera las 700.000 unidades.

Este problema no es solo cuantitativo. El sector afronta un fuerte aumento de costes y, sobre todo, plazos urbanísticos excesivos que dificultan la inversión a largo plazo.

La solución pasa por tres ejes. Primero, agilizar la transformación de suelo mediante simplificación administrativa, mejor coordinación y mayor seguridad en la tramitación. Segundo, reforzar la colaboración público-privada para canalizar inversión hacia modelos de vivienda estables y escalables. Y tercero, garantizar un marco regulatorio predecible que permita equilibrar riesgo y rentabilidad. La experiencia internacional confirma que solo con seguridad jurídica, continuidad institucional y planificación sostenida se pueden mantener niveles adecuados de producción de vivienda.

// The housing shortage in Spain stems from a sustained imbalance between the creation of new households and actual housing supply. Each year, around 200,000 new households are created, while housing stock barely increases by between 90,000 and 100,000 units, generating a cumulative shortfall of over 700,000 homes.

This issue is not only quantitative. The sector is facing a significant increase in costs and, above all, lengthy and complex urban development processes that hinder long-term investment.

The solution lies in three main areas. First, accelerating land development through administrative simplification, better coordination and reduction of legal uncertainty regarding permit processes. Second, strengthening public-private partnerships to channel investment towards stable and scalable housing models. And third, ensuring a predictable regulatory framework that allows for a balanced risk-return equation. International experience shows that only with a strong focus on legal certainty, institutional continuity and long-term planning can an adequate housing supply be ensured.



DIEGO CHACÓN MARTÍNEZ

Director General de Negocios

Chief Business Officer

JARQUIL

La escasez de vivienda en España responde a un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que exige respuestas coordinadas y sostenidas en el tiempo. Desde Jarquil, defendemos que reforzar la capacidad productiva del sector es prioritario, hoy limitada por la falta de mano de obra cualificada. Es imprescindible impulsar la formación, dignificar los oficios y atraer talento. Asimismo, urge agilizar la gestión urbanística y las licencias, reducir la incertidumbre regulatoria y activar suelo finalista mediante colaboración público-privada. También debemos garantizar la viabilidad económica de los proyectos ante el alza de costes. Como compañía comprometida con la sociedad, estamos convencidos de la importancia de promover una vivienda más accesible y adaptada a las necesidades reales. Incrementar la oferta requiere planificación compartida, anticipación en la contratación y un control riguroso de riesgos en obra. Solo así podremos facilitar el acceso a la vivienda y avanzar hacia un desarrollo equilibrado y sostenible.

// The housing shortage in Spain stems from a structural imbalance between supply and demand that requires co-ordinated, sustained responses over time. At Jarquil, we maintain that strengthening the sector's productive capacity is a priority, as it is currently limited by a shortage of skilled labour. It is essential to promote training, enhance the status of those working in the relevant trades and attract talent. Furthermore, there is an urgent need to streamline urban planning and planning permit procedures, reduce regulatory uncertainty and unlock land available for development through public-private partnerships. We must also ensure the economic viability of projects in the face of rising costs. As a company committed to society, we are convinced of the importance of developing more accessible housing that is adapted to real needs. Increasing supply requires shared planning, forward-thinking in procurement and rigorous risk management on site. Only in this way can we facilitate access to housing and move towards balanced, sustainable development.



¿CÓMO VAN A MARCAR LA DIGITALIZACIÓN Y LOS CRITERIOS ESG EL FUTURO DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA?

HOW WILL DIGITALISATION
AND ESG CRITERIA SHAPE
THE FUTURE OF REAL ESTATE
DEVELOPMENT?



LUIS ROCA DE TOGORES

Presidente

Chairman

VALDECARROS MADRID

Ante una escalada de precios como la actual, las mayores prioridades de cualquier política deberían ser impulsar la promoción de viviendas asequibles y mejorar la calidad de vida. La digitalización y los criterios ESG pueden ser herramientas que ayuden a ese fin, pero hay otras muchas. La digitalización es útil para industrializar procesos, acortar plazos y aportar más seguridad jurídica, pero previamente necesita una voluntad política que defienda esos valores, como la que aplican el Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid. Con los criterios ESG sucede igual. Requieren con antelación principios claros de colaboración público-privada. Cuando se cumplen esas condiciones se logran resultados. No creo que haya criterios ambientales y sociales más ambiciosos que los marcados para los desarrollos del sureste de Madrid. En número de viviendas protegidas, movilidad, sostenibilidad y zonas verdes, Valdecarros está en la vanguardia europea. Supone un ejemplo significativo del futuro inmobiliario hacia el que vamos.

// Faced with a price surge such as the current one, the top priorities of any policy should be to boost the provision of affordable housing and improve quality of life. Digitalisation and ESG criteria can be tools that help achieve this, but there are many others. Digitalisation is useful for industrialising processes, shortening timeframes and providing greater legal certainty, but it first requires political will to uphold these values, as demonstrated by Madrid City Council and the Community of Madrid. The same applies to ESG criteria. They first require clear principles of public-private partnership. When these conditions are met, results are achieved. I do not think there are any environmental and social criteria more ambitious than those defined for the south-eastern developments of Madrid. In terms of the number of social housing units, mobility, sustainability and green spaces, Valdecarros is at the forefront in Europe. It is a significant example of the future of real estate towards which we are heading.



JUAN MANUEL BORRÁS

Director de Operaciones

Chief Operating Officer

CULMIA

La digitalización y los criterios ESG están ya redefiniendo la promoción inmobiliaria en la forma de diseñar, construir y entregar las promociones, impulsando modelos más eficientes y centrados en el usuario.

En Culmia integramos la tecnología a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto, incorporando soluciones colaborativas digitales y con apoyo de la IA o experiencias inmersivas para optimizar procesos y ofrecer una experiencia de cliente más ágil y transparente.

En paralelo, la integración de criterios ESG en nuestros proyectos acelera la adopción de modelos constructivos más sostenibles, más industrializados y mucho más eficientes en cuanto a energía y reducción de emisiones.

Los clientes siguen valorando precio y ubicación, pero están mucho más informados y valoran también los aspectos de sostenibilidad y bienestar. Por ello, el sector avanza hacia un modelo donde innovación, sostenibilidad y experiencia de cliente convergen como ejes de transformación.

// Digitalisation and ESG criteria are already redefining real estate development in terms of how developments are designed, built and delivered, driving more efficient, user-centred models.

At Culmia, we integrate technology throughout the entire project lifecycle, incorporating collaborative digital solutions supported by AI or immersive experiences to optimise processes and offer a more streamlined, transparent customer experience.

At the same time, the integration of ESG criteria into our projects is speeding up the adoption of more sustainable, industrialised construction models that are far more efficient in terms of energy use and reducing emissions.

Clients continue to value price and location, but they are much better informed and also value aspects relating to sustainability and wellbeing. As a result, the sector is moving towards a model in which innovation, sustainability and customer experience come together as key drivers for transformation.



DICTINO CASTAÑO GONZÁLEZ
Director General Adjunto
Deputy Managing Director
PREMIER ESPAÑA

La digitalización y los criterios ESG están transformando el sector inmobiliario de manera extraordinaria y su impacto seguirá marcando el futuro de la promoción. La digitalización introduce herramientas innovadoras como las plataformas online, el análisis de datos y la automatización, que agilizan procesos, aumentan la transparencia y permiten una gestión mucho más eficiente. Gracias a estas tecnologías, las empresas pueden anticipar tendencias, personalizar servicios y fortalecer la experiencia del cliente, adaptándose rápidamente a las nuevas exigencias del mercado.

Por otro lado, los criterios ESG están guiando la actividad hacia una promoción más responsable y sostenible. La integración de estos valores no solo responde a las demandas de clientes e instituciones, sino que potencia la reputación y competitividad de las compañías, contribuyendo a crear entornos más saludables y resilientes. La convergencia entre digitalización y ESG es el motor que impulsa una transformación positiva, asegurando un sector más innovador y comprometido con el bienestar colectivo.

// Digitalization introduces innovative tools such as online platforms, data analytics, and automation, which streamline processes, enhance transparency, and enable far more efficient management. Thanks to these technologies, companies can anticipate trends, personalize services, and strengthen the customer experience, adapting swiftly to the evolving demands of the market.

At the same time, ESG criteria are guiding the industry toward a more responsible and sustainable approach to development. Integrating these principles not only responds to the expectations of clients and institutions but also enhances corporate reputation and competitiveness, contributing to the creation of healthier and more resilient environments. The convergence of digitalization and ESG acts as a key driver of positive transformation, ensuring a more innovative real estate sector committed to collective well-being.



JÖRG TIGGEMANN
Consejero Delegado
CEO
TEN BRINKE

La digitalización y los criterios ESG no transformarán la promoción inmobiliaria por tendencia, sino por su capacidad real de cambiar cómo se diseña, construye y gestiona un activo.

En Ten Brinke, el uso avanzado de BIM ya no se limita a coordinar proyectos: permite trazar el impacto ambiental de cada decisión y modelar el ciclo de vida completo del edificio, integrando variables ambientales antes incluso de colocar la primera piedra.

A la vez, aplicar criterios ESG de forma estricta, como en su proyecto residencial en Alcalá de Henares, obliga a replantear tipologías, materiales y sistemas desde el inicio, no como añadidos finales. Esto convierte cada desarrollo en un laboratorio donde sostenibilidad, viabilidad y experiencia del usuario se evalúan en tiempo real.

El futuro no será “más verde”, sino más inteligente, más medible y, sobre todo, más exigente con la calidad real del producto inmobiliario.

// Digitalization and ESG criteria will not transform real estate development as a “trend”, but because of their real capacity to change how an asset is designed, built, and managed.

At Ten Brinke, the advanced use of BIM is no longer limited to project coordination: it enables tracking the environmental impact of every decision and modeling the full lifecycle of a building, integrating environmental variables even before the first stone is laid.

At the same time, applying ESG criteria rigorously—as in its residential project in Alcalá de Henares—requires rethinking typologies, materials, and systems from the outset, rather than as final add-ons. This turns each development into a laboratory where sustainability, feasibility, and user experience are evaluated in real time.

The future will not simply be “greener,” but smarter, more measurable, and, above all, more demanding in terms of the real quality of real estate products.



MANEL LÓPEZ

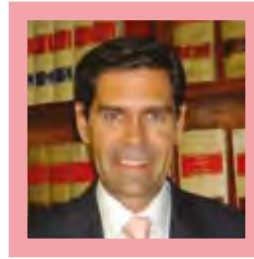
Leader Project Channel Spain
LIXIL

La digitalización y los criterios ESG (factores ambientales, sociales y de gobierno que rigen la inversión responsable) son ya el estándar de valor en la promoción inmobiliaria. En este escenario, GROHE lidera la transformación mediante una simbiosis entre tecnología y sostenibilidad circular para maximizar el valor del activo.

Mediante el uso de BIM, facilitamos la integración de soluciones hídras en gemelos digitales, optimizando la eficiencia desde el diseño hasta el mantenimiento. En el plano ambiental, sistemas de *Heat Recovery* y productos *Cradle to Cradle Certified* permiten alcanzar objetivos de descarbonización exigentes. Además, nuestras EPD aportan la transparencia técnica necesaria para obtener certificaciones como LEED o BREEAM. En definitiva, esta convergencia garantiza activos inmobiliarios más resilientes, rentables y plenamente responsables.

// Digitalization and ESG criteria —environmental, social, and governance factors governing responsible investment— are now the value standard in real estate development. In this landscape, GROHE leads the transformation through a symbiosis of technology and circular sustainability to maximize asset value.

Through BIM, we facilitate the integration of water solutions into "digital twins," optimizing efficiency from design to maintenance. Environmentally, Heat Recovery systems and Cradle to Cradle Certified® products help achieve demanding decarbonization goals. Furthermore, our EPDs provide the technical transparency required for certifications such as LEED or BREEAM. Ultimately, this convergence guarantees real estate assets that are more resilient, profitable, and fully responsible.



RAÚL BAZ

Gerente
Manager
LOS AHIJONES

La digitalización y los criterios ESG están redefiniendo el futuro de la promoción inmobiliaria, integrándose de forma cada vez más evidente en los desarrollos urbanísticos. La incorporación de tecnologías digitales permite optimizar el diseño, la gestión y la comercialización de los activos, mejorando la eficiencia y reduciendo costes. Herramientas como el modelado BIM o el análisis de datos facilitan una planificación más precisa, ágil y sostenible.

Por su parte, los criterios ESG impulsan un enfoque responsable que prioriza la eficiencia energética, la reducción de emisiones y el bienestar social, sin perder de vista la correcta gestión de todos los procesos urbanísticos. En este contexto, Los Ahijones se posiciona como un referente al incorporar estos principios mediante amplias zonas verdes, movilidad sostenible e infraestructuras inteligentes.

La combinación de ambos factores responde tanto a las exigencias del mercado como a la propia concepción del proyecto, impulsando modelos urbanos más resilientes, sostenibles y adaptados al futuro.

// Digitalisation and ESG criteria are reshaping the future of property development and are becoming increasingly embedded in urban development schemes. The integration of digital technologies enables the optimisation of design, management and marketing processes, improving efficiency while reducing costs. Tools such as BIM modelling and data analysis allow for more precise, agile and sustainable planning.

At the same time, ESG criteria promote a responsible approach that prioritises energy efficiency, emissions reduction and social wellbeing, while ensuring the effective management of all urban development processes. In this context, Los Ahijones stands out as a benchmark by incorporating these principles through extensive green spaces, sustainable mobility and smart infrastructure.

The combination of both factors responds not only to market demands but also to the project's underlying vision, fostering more resilient and sustainable urban models that are better prepared for the future.



BELÉN OBISPO BUDIA
Responsable Técnica
Technical Responsible
ONCISA

La digitalización y los criterios ESG están impulsando una transformación de la promoción inmobiliaria hacia modelos más tecnológicos, sostenibles, eficientes y transparentes. Este cambio afecta a todo el ciclo de vida del edificio, desde el diseño y la ejecución hasta la financiación, comercialización y gestión a largo plazo.

La adopción de tecnologías como BIM, gemelos digitales, plataformas colaborativas en la nube y análisis de datos permite una toma de decisiones más precisa desde las fases iniciales, mejorando el control de costes, plazos y riesgos, reduciendo errores en obra y optimizando el mantenimiento. Asimismo, la automatización de procesos y la integración con metodologías como *Lean Construction* contribuyen a optimizar recursos y aumentar la productividad.

En paralelo, los criterios ESG dejan de ser un valor añadido y se convierten en un requisito estratégico, siendo factores clave en la toma de decisiones la eficiencia energética, la reducción de la huella de carbono, el bienestar de los usuarios y la transparencia en la gestión.

// Digitalization and ESG criteria are driving a transformation of real estate development towards more technological, sustainable, efficient, and transparent models. This change affects the entire life cycle of the building, from design and execution to financing, marketing, and long-term management.

The adoption of technologies such as BIM, digital twins, cloud collaborative platforms, and data analysis allows for more precise decision-making from the initial stages, improving cost, schedule, and risk control, reducing construction errors, and optimizing maintenance. Likewise, process automation and integration with methodologies such as *Lean Construction* help optimize resources and increase productivity.

In parallel, ESG criteria cease to be an added value and become a strategic requirement, with key factors in decision-making being energy efficiency, reduction of the carbon footprint, user well-being, and transparency in management.



JAVIER MARTÍNEZ URÍA
Vicepresidente Ejecutivo
Executive Vice-President
GRUPO LUMON

La digitalización y los criterios ESG van a redefinir el futuro de la promoción inmobiliaria porque ya están transformando la forma de diseñar, construir, comercializar y gestionar los activos residenciales. La digitalización permite ganar eficiencia, mejorar la toma de decisiones y ofrecer una experiencia de cliente más ágil y transparente. Los criterios ESG, por su parte, se han convertido en un factor clave para impulsar la sostenibilidad, reforzar la propuesta de valor y responder a unas exigencias regulatorias, financieras y sociales cada vez mayores. En este contexto, en Lumon ayudamos a los promotores a incorporar soluciones que elevan la eficiencia energética, el confort y la durabilidad de los edificios, al tiempo que aportan diferenciación comercial y mayor valor al proyecto. El futuro será de quienes sepan integrar innovación, rentabilidad y responsabilidad en una misma visión.

// Digitalisation and ESG criteria are set to redefine the future of residential development, as they are already transforming the way residential assets are designed, built, marketed and managed. Digitalisation enables greater efficiency, better decision-making and a more agile and transparent customer experience. ESG criteria, meanwhile, have become a key factor in driving sustainability, strengthening the value proposition and responding to increasingly demanding regulatory, financial and social requirements. In this context, at Lumon we help developers integrate solutions that enhance energy efficiency, comfort and the long-term durability of buildings, while also adding commercial differentiation and greater value to each project. The future will belong to those able to integrate innovation, profitability and responsibility within a single vision.



¿LA INVERSIÓN EN LIVING VA A SEGUIR MOSTRANDO SÓLIDOS FUNDAMENTALES?

WILL INVESTMENT IN THE LIVING SECTOR CONTINUE TO SHOW SOLID FUNDAMENTALS?





EDUARD MENDILUCE
CEO
ALISEDA

El segmento *living* continuará consolidándose como uno de los principales focos de interés inversor, apoyado en unos fundamentales sólidos y en el desequilibrio estructural entre oferta y demanda que caracteriza al mercado residencial en España. En este contexto, se espera que mantenga un buen dinamismo, tanto en volumen de operaciones como en la evolución de precios.

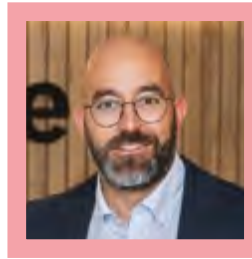
De cara a este año, la actividad inversora seguirá mostrando fortaleza, con actores que apuestan por activos con capacidad de generar valor a largo plazo. No obstante, el creciente déficit de nueva vivienda está afectando a la accesibilidad residencial de un número cada vez mayor de capas de la población.

Esta situación refuerza la necesidad de acelerar el desarrollo de vivienda en todas sus tipologías, libre, social y asequible, y de impulsar modelos de colaboración público-privada que permitan responder de forma eficaz a la demanda existente.

// The living segment is set to remain one of the key focal points for investment, underpinned by strong fundamentals and a structural imbalance between supply and demand that continues to shape Spain's residential market. In this context, the segment is expected to maintain solid momentum, both in terms of transaction volumes and price growth.

Looking ahead, investment activity is likely to remain robust, with investors continuing to prioritise assets capable of delivering long-term value. However, one key factor warrants close attention: the growing shortage of new housing, which is increasingly impacting affordability across a broader segment of the population.

This situation underscores the need to accelerate the development of housing across all segments—private, social and affordable—and to promote public-private partnerships that can deliver more effective solutions to meet existing demand.



DIEGO BESTARD,
CEO
URBANITAE

La inversión en *living* va a seguir mostrando fundamentos sólidos en 2026 porque responde a una necesidad estructural, no coyuntural: la demanda de vivienda y de soluciones habitacionales especializadas sigue creciendo, mientras la oferta continúa siendo insuficiente en los principales mercados. En 2025, el segmento *living* volvió a situarse entre los más dinámicos del inmobiliario español, con volúmenes de inversión récord o muy próximos a máximos históricos, según las principales consultoras.

Desde Urbanitae lo vemos también sobre el terreno. El atractivo del *living* no está solo en el residencial tradicional, sino cada vez más en tipologías como residencias de estudiantes, *senior living* o *flex living*, que aportan diversificación y capturan tendencias demográficas y sociales de largo plazo. El reto seguirá estando en la oferta: suelo, tramitación y capacidad de producción. Pero, precisamente por eso, los fundamentales del segmento siguen siendo tan sólidos.

// Investment in the living sector will continue to show solid market fundamentals in 2026 because it responds to a structural, rather than a cyclical, need: demand for housing and specialised housing solutions continues to grow, whilst supply remains insufficient in the main markets. In 2025, the living segment once again ranked among the most dynamic segments in the Spanish real estate market, with investment volumes at record levels or very close to all-time highs, according to leading consultancy firms.

At Urbanitae, we see this on the ground too. The appeal of the living sector is not only in traditional types of residential real estate, but increasingly in types such as student accommodation, senior living and flex living, which diversify the types of housing available and capture long-term demographic and social trends. The challenge will continue to lie in supply: land, planning permits and production capacity. Yet, it is precisely for this reason that the segment's fundamentals remain so solid.



MARTÍN GONZÁLEZ-GARCÉS

Asociado Real Estate
Real Estate Associate
CIVISLEND

En 2025, el sector *Living* lideró la inversión inmobiliaria en España, con un volumen récord de más de 5.400 millones de euros. El acceso a la vivienda en compra es cada vez más complicado para la población general. Si reflexionamos sobre algunas de las causas, podemos pensar en el creciente decalaje entre producción y demanda. También en la capacidad de ahorro de la población joven. Así como en el, aunque desigual, innegable aumento demográfico de nuestros principales núcleos urbanos. Nada parece indicar que esta situación vaya a cambiar en el corto o medio plazo. Por lo que parece sensato pensar en que la vivienda en alquiler, tanto nueva como de segunda mano, y que los ya no tan nuevos tipos residenciales (*coliving*, *flex living*...) continuarán siendo un producto necesario para la población y, por este motivo, una buena dirección hacia donde continuar dirigiendo la inversión inmobiliaria.

// In 2025, the living sector led real estate investment in Spain, with a record volume exceeding 5.4 billion Euros. Access to home ownership is increasingly difficult for the general population. If we reflect on some of the causes, we might consider the growing gap between supply and demand. Another is the saving capacity of the younger generation. Also, the undeniable, albeit uneven, population growth in our major urban centres. There is no indication that this situation will change in the short or medium term. It, therefore, seems within reason to assume that rental housing, both new build and existing, and the new residential formats that are no longer so new (*co-living*, *flex-living*, etc.), will continue to be a necessary product for the population and, consequently, a good direction in which to continue channelling real estate investment.



JAVIER RODRÍGUEZ-HEREDIA

socio director
Managing Partner
AZORA

El mercado muestra un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, por lo que los fundamentales para la inversión en el sector *living* siguen siendo los mejores de todo el sector inmobiliario. Este contexto es ampliamente reconocido por el mercado inversor, situando el sector como el de más interés y mayores tasas de crecimiento esperado entre inversores nacionales e internacionales.

Estos sólidos fundamentales se ven sustentados por un continuo crecimiento de la demanda, impulsado por el incremento en número de habitantes y de hogares. Desde la oferta, a pesar del incremento en la construcción, sigue desarrollándose en tasas menores a las requeridas para dar respuesta a las necesidades del mercado. Este persistente desequilibrio hará que los precios de venta y alquiler sigan creciendo por encima de otros mercados europeos.

Todo pese a la incertidumbre macroeconómica producida por la situación geopolítica actual, así como por un escenario de incertidumbre política y regulatoria.

// The market shows significant imbalance between supply and demand, meaning that the fundamentals for investment in the living sector remain the strongest across the entire real estate sector. This context is widely recognised by the investment market, positioning the sector as the one of greatest interest and with the highest expected growth rates amongst both domestic and international investors.

These solid fundamentals are underpinned by continuous growth in demand, driven by the increase in the number of residents and households. On the supply side, despite the rise in construction, development continues at rates lower than those required to meet market needs. This persistent imbalance will cause sale and rental prices to continue rising at a faster rate than in other European markets.

All this is despite macroeconomic uncertainty caused by the current geopolitical situation, as well as a climate of political and regulatory uncertainty.



GUSTAVO JIMÉNEZ

Delegado Territorial Madrid y
Zona Centro
Area Manager Madrid
ORES & BRYAN SABSEG

El *living* se consolida como una solución inmobiliaria dirigida a jóvenes profesionales, expatriados y perfiles con alta movilidad laboral y con demanda en claro crecimiento. Encaja especialmente en grandes urbes, donde la presión sobre la vivienda y la necesidad de flexibilidad son crecientes. El auge del *flex living* responde a un cambio estructural: las nuevas generaciones priorizan el uso frente a la propiedad, tendencia visible en otros sectores. Este modelo genera activos operativos, con mayor rotación y gestión intensiva, que requieren soluciones aseguradoras adaptadas. Desde SABSEG, como operador de referencia del sector seguros vinculado al promotor, aportamos cobertura integral para proteger patrimonio y responsabilidades frente a terceros, garantizando continuidad operativa y seguridad de la inversión. Todo indica que no es una tendencia pasajera, sino un modelo consolidado, cada vez más alejado del sentimiento de propiedad de generaciones pasadas.

// Living is consolidating as a real estate solution aimed at young professionals, expatriates and highly mobile profiles, with demand clearly on the rise. It fits particularly well in major cities, where housing pressure and the need for flexibility continue to grow. The rise of flex living reflects a structural shift: new generations prioritise usage over ownership, a trend already visible across other sectors. This model creates operational assets, with higher turnover and intensive management requirements, demanding tailored insurance solutions. At SABSEG, as a leading insurance operator working alongside developers, we provide comprehensive coverage to protect assets and third-party liabilities, ensuring operational continuity and investment security. Everything points to this not being a passing trend, but a consolidated model, increasingly distant from the traditional sense of property ownership seen in previous generations.



ANTONIO FERNÁNDEZ

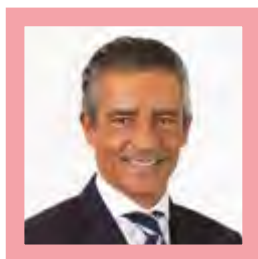
Director
UNIQ RESIDENTIAL

El *living* no es una moda de inversión, sino una respuesta estructural a la evolución del acceso a la vivienda en España. Sus fundamentales seguirán siendo sólidos, apoyados en un desequilibrio persistente entre oferta y demanda, especialmente en ubicaciones consolidadas y con alta absorción, una dinámica que ya trasciende los centros urbanos y se extiende a enclaves bien conectados de segunda y tercera corona. Como referencia, España lidera el incremento mundial de inversión en *living*, con un repunte de más del 80% desde 2020 y representando en torno al 30% de la inversión total en 2025.

La limitada disponibilidad de suelo finalista impulsa la diversificación hacia PBSA y *flex living*. En paralelo, el *Build to Sell* se mantiene como el núcleo *value add*, donde la creación de valor depende de producto, posicionamiento, ejecución y comercialización. En este contexto, UNIQ Residential apuesta por un producto diferencial y sostenible.

// The living sector is not a passing investment trend, but a structural response to the evolution of access to housing in Spain. Its fundamentals will remain solid, underpinned by a persistent imbalance between supply and demand, particularly in established locations with high absorption rates, a dynamic that now extends beyond city centres to well-connected areas in the second and third rings. As a point of reference, Spain leads the global increase in investment in the living sector, with a rise of over 80% since 2020, accounting for around 30% of total investment in 2025.

The limited availability of land available for development is driving diversification towards purpose built student accommodation (PBSA) and flex living. At the same time, Build-to-Sell remains the core value-add segment, where value creation depends on product, positioning, implementation and commercialisation. In this context, UNIQ Residential is committed to a distinctive, sustainable product.



JAVIER BRAZA
Fundador y CEO
Fuounder & CEO
LAGOOM

La inversión en *living* seguirá mostrando fundamentales sólidos, aunque cada vez más ligados a la diferenciación de sus distintas tipologías, la calidad del producto, la gestión y la capacidad de generar valor a largo plazo. Los desequilibrios estructurales entre oferta y demanda de vivienda, junto con los cambios demográficos, la formación de nuevos hogares y la mayor movilidad laboral, continúan siendo factores clave que debe entender el sector.

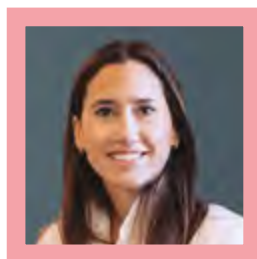
En Lagoom Living entendemos el *living* como una respuesta integral a las nuevas formas de habitar, donde la vivienda se concibe dentro de entornos urbanos bien planificados, sostenibles y orientados a la creación de comunidad.

El capital institucional seguirá apostando por el *living* como una clase de activo resiliente, siempre que los proyectos sean sostenibles, eficientes en su gestión y con una filosofía decidida de infraestructura social. La industrialización del sector será determinante para mantener retornos estables y duraderos.

// Investment in residential property will continue to demonstrate sound fundamentals, although these will be increasingly linked to the distinct characteristics of different property types, product quality, management, and the ability to generate long-term value. Structural imbalances between housing supply and demand, alongside demographic shifts, the formation of new households and greater labour mobility, remain key factors that the sector must understand.

At Lagoom Living, we view residential property as a comprehensive response to new ways of living, where housing is conceived within well-planned, sustainable urban environments geared towards community building.

Institutional capital will continue to back 'the living' as a resilient asset class, provided that projects are sustainable, efficiently managed and underpinned by a firm commitment to social infrastructure. The industrialisation of the sector Will be crucial to maintaining stable and lasting returns.



MARÍA MAYORAL
Senior Director & Head of
Residential Investment
CBRE

La demanda residencial está impulsada por la reducción del tamaño de los hogares, el envejecimiento de la sociedad, el aumento de la población extranjera y un déficit estructural de vivienda. Se suma una preferencia creciente por el alquiler y por modelos residenciales más flexibles. En la UE, el 31,6% de las familias reside en alquiler frente al 26,5% en España. Solo el 8% del parque de alquiler está en manos institucionales y parte del stock procedente de carteras recientemente en venta está siendo adquirido por inversores con estrategias de desinversión unidad a unidad. Observamos un dinamismo promotor, con interés por la búsqueda de suelo, el reposicionamiento de activos y los cambios de uso para desarrollar promoción residencial. La entrada de capital institucional para desarrollar residencial en alquiler mediante alianzas con expertos locales refuerza esta convicción. Según la *European Investor Intentions Survey 2026* de CBRE, *Living* es el sector preferido por los inversores en Europa y España es el principal destino de inversión.

// Residential demand in Spain is supported by smaller household sizes, an ageing population, growing foreign inflows, and a structural housing shortfall. These drivers are reinforced by a rising preference for renting and more flexible residential formats. Across the EU, 31.6% of households rent, compared with 26.5% in Spain.

Only 8% of Spain's rental stock is institutionally owned. In addition, some stock released through recent portfolio sales is being acquired by investors pursuing unit-by-unit exit strategies.

We are seeing activity in the property development sector, with interest in land acquisition, asset repositioning and changes of use for the development of residential properties. Increasing institutional capital flows into build-to-rent projects, often via partnerships with local experts, further underpin the sector's strength.

According to CBRE's European Investor Intentions Survey 2026, Living is Europe's most attractive sector, with Spain leading investment destinations.

**IMPULSAMOS VIVIENDA. CONSTRUIMOS CIUDAD.
GENERAMOS FUTURO.**

Madrid is ready!



•Zennio®

Una nueva forma de
controlar estancias.

Compacta.
Cuadrada.
Con clase.



CX40



comercial@zenniospain.com
[34] 916 507 031





60 años construyendo vivienda asequible

A los clientes, a los
proveedores, a los estudios de
arquitectura, a las entidades
financieras, y sobre todo:

A nuestro equipo

Gracias







Abrimos puertas.



Te acompañamos a identificar y abrir las puertas adecuadas en cada proyecto de Living. Combinamos el conocimiento profundo del mercado y la potencia de los datos de CBRE para ayudarte a dar el paso correcto, con criterio y visión a largo plazo. Es la base para impulsar decisiones que abren puertas y te sitúan por delante en el mercado.

CBRE

Descubre más en cbre.es